



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ACATLÁN

***PERSPECTIVAS DE LA RELACIÓN MÉXICO-
UNIÓN EUROPEA A PARTIR DEL TLCUEM***

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

JUÁREZ HERNÁNDEZ MARTÍN JOSÉ

Asesor: Rodolfo Arturo Villavicencio López

Noviembre 2008



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.

Este trabajo esta dedicado:

A mi Familia, especialmente a mi madre, que siempre ha sido la luz que ha guiado mis pasos, alentándome día a día para ser mejor ser humano y por ser el soporte de mi vida, a mi padre, que con el cuál, en deuda estaré, en memoria póstuma, le entrego este reconocimiento, ya que en vida siempre estuvo al tanto de nuestras necesidades, a mi esposa, Ivonne y ese gran regalo que Dios no ha dado, para sellar nuestro amor, a mis hermanos, con los cuales hemos demostrado estar en la buenas y malas circunstancias que la vida nos imponga, y siempre salir adelante.

Al pequeño Mauricio, por ese ejemplo de vida que nos has dado.

Mención especial para mi profesor Rodolfo Villavicencio y Oscar Santiago por su apoyo incondicional.

A mis amigos:

Amigos todos, todos amigos.

Gracias..

INDICE

Introducción

1. El Orden Económico Internacional.....	5
1.1. Reconfiguración del Orden Económico Internacional.....	6
1.2. Surgimiento del Neo-Proteccionismo como Estrategia Comercial.....	12
1.3. Liberación Económica a Nivel Mundial.....	13
1.4. El Proceso de Globalización Económica.....	15
1.5. Conformación de Bloques Económicos.....	18
2. El Modelo Europeo de Integración Económica.....	34
2.1. El Proceso de Formación del Bloque Europeo.	35
2.2. Evolución del Mercado Común Europeo.....	44
2.3. El Proyecto de la Unión Europea.....	47
2.4. Situación Económica Actual de la Unión Europea.....	55
3. Implicaciones del Proyecto Neoliberal En México, en Materia de Comercio Exterior.....	66
3.1. La Apertura al Exterior de México 1982-1988.....	67
3.1.1. Presiones externas e internas.....	71
3.1.2. Programas Nacionales de Fomento.....	73
3.1.3. El Proceso de Adhesión Mexicana al GATT.....	77
3.2. Política de Apertura Comercial de México 1968-1994.....	79
3.3. La Política de Comercio Exterior en el Sexenio 1995-2000.....	83
3.4. La Política de Comercio Exterior del Gobierno del Cambio 2001-2006.....	87
4. Las Relaciones Comerciales entre México y la Unión Europea.....	93
4.1. Antecedentes del las Relaciones entre México y la Comunidad Europea.....	94
4.2. El Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política México-Unión Europea.....	103
4.3. Alcances y Limitaciones del TLCUEM a Seis Años de su Implantación... ..	119
4.4. Perspectivas del TLCUEM.	129
Conclusiones.....	134
Anexo.....	137
Bibliografía.....	145
Hemerografía.....	148
Mesografía.....	149
Otras Fuentes.....	150

INTRODUCCIÓN

La política de comercio exterior adoptada por México a partir de 1982, no parece haber sido la más acertada en este rubro, dado que no se ha impulsado la promoción efectiva del comercio con las naciones con las que México tiene establecidos tratados o convenios internacionales, diferentes al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN-NAFTA).

En términos generales, la política de comercio exterior que ha caracterizado a México, se resume, básicamente en dos periodos: el primero se refiere al periodo 1940-1985 en la que los enfoques eran de carácter eminentemente proteccionista y de 1986 a la fecha caracterizada por un tránsito hacia el librecambismo, a través de la instrumentación de una política de apertura al exterior.

Cabe mencionar, que por política comercial, se entiende el conjunto de medidas de carácter fiscal y administrativo tendientes a controlar, regular y verificar los movimientos de entrada y salida de mercancías y servicios.¹ Considerando lo anterior, son un conjunto de leyes, reglamentos, apoyos, permisos o prohibiciones a que deben ajustarse los artículos de comercio exterior.

Por otra parte, aunque las relaciones bilaterales entre la Unión Europea (UE) y Latinoamérica tienen sus antecedentes en los años 60 en realidad hace sólo tres décadas que las relaciones comerciales entre ambos continentes han experimentado un crecimiento substancial, reflejo del reconocimiento que para la UE representa el creciente potencial de la región latinoamericana como uno

¹ Ortiz Wadgymar, Arturo. **Introducción al comercio y finanzas internacionales de México**. México: Editorial Nuestro Tiempo, 1999 p.139.

de los socios políticos y económicos privilegiados.²

Asimismo, en la actualidad más que nunca, el comercio exterior de todas las naciones se ha visto beneficiado o seriamente afectado por el impacto de la globalización. Este fenómeno se ha convertido en justificación de las desigualdades entre los diferentes países, ya que, si bien es cierto que los cambios tecnológicos que se han presentado en las últimas décadas permiten nuevas oportunidades de mejorar la situación de las naciones en desarrollo dentro del contexto internacional, ésta resulta cada vez más dependiente de la estrategia transnacional de acumulación a escala mundial.

En este contexto, la globalización se presenta como un fenómeno históricamente irreversible, al cual deben sumarse todos los países, si no quieren perder el tren del desarrollo.³ Concretamente, la globalización se asume como el proceso mediante el cual, se alcanza una integración y complementariedad de los aspectos financiero, comercial, productivo y tecnológico, nunca antes visto.

El objetivo de este trabajo de investigación consiste en analizar por una parte, el orden económico internacional, así como el modelo europeo de integración económica y por otra, las implicaciones del proyecto neoliberal en México en materia de comercio exterior y las relaciones comerciales entre nuestro país y la Unión Europea.

Conforme a lo expuesto, en el primer capítulo se analiza la forma en que se estructura el orden económico internacional, mediante los diversos acuerdos

² **Europa en movimiento.** Comisión Europea. Dirección General de Prensa y Comunicación. Julio de 2004. En línea: europa.eu.int/comm/world/. [Consulta: 6 de septiembre de 2005].

³ Albuquerque, Francisco; **Desarrollo económico local en Europa y América Latina;** Consejo Superior de Investigaciones Científicas; www.redel.cl/documentos/otros.html., consultado en febrero de 2003.

y convenios internacionales, los que en alguna medida, contribuyen a fortalecer la globalización y al mismo tiempo, establecen grupos o bloques geopolítico-económicos que al frenar la globalización económica, impiden el desarrollo pleno de las naciones más pobres.

En el segundo capítulo se lleva a cabo un estudio sobre los orígenes, evolución y situación actual de la Unión Europea, y se abordan aquellos acontecimientos que conducen a la formación de una de las zonas económicas con mayor éxito a nivel mundial para que México diversifique su comercio exterior y disminuya paulatinamente la dependencia de las transacciones comerciales con Estados Unidos de América.

El tercer capítulo está enfocado a la revisión de la particular forma en que se establece la política neoliberal en México y de cómo a partir de la apertura comercial, se van estructurando diversos acuerdos y tratados internacionales que conducen a la inserción del país a la globalización económica y al fortalecimiento de su dependencia en materia de comercio exterior de Estados Unidos.

Para finalizar, en el cuarto y último capítulo, se efectúa un análisis de la evolución de las relaciones México-Unión Europea, así como de las características principales del Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política firmado en 1997 y los beneficios que para México representa su puesta en marcha.

1. EL ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL

El orden económico internacional, propiamente se inserta en lo que actualmente se conoce como globalización. Al respecto debe señalarse que la globalización se ha convertido en tema obligado de análisis y discusión, tanto en los foros políticos y empresariales como en el ámbito académico. Pese a ser tan difundido el concepto, no existe consenso sobre los alcances que ha tenido el proceso globalizador a escala mundial, sino que más bien se presenta una verdadera confrontación de ideas; unas tratando de justificar el *statu quo* internacional, bajo el supuesto de que todos los países tienen las mismas oportunidades, al tiempo que otras rechazan cualquier posibilidad de inserción ventajosa en el actual concierto económico internacional. Una tercera posición trata de conciliar los puntos de vista al respecto y de formular una especie de síntesis, en la cual las fortalezas y las debilidades dependen no solo de la correlación de fuerzas en el plano económico y político a escala mundial, sino también de las transformaciones estructurales que se lleven a cabo al interior de las naciones menos desarrolladas.

En síntesis, la globalización se presenta como el proceso en el cual se da una integración y complementariedad de los aspectos financiero, comercial, productivo y tecnológico, nunca antes visto. Esto produce la sensación de que “la economía mundial ya no es una sumatoria de economías nacionales, sino una gran red de relaciones con una dinámica autónoma”¹

En el presente capítulo se analiza la forma en que se estructura el orden económico internacional a través de los diversos acuerdos y convenios

¹ Wolovick, Daniel; *Globalización de la economía*; <http://hlatino.com/htdocs/globalzeconom.htm>. diciembre de 2002.

internacionales los cuales, de alguna manera, contribuyen a fortalecer la globalización pero al mismo tiempo se establecen grupos o bloques geopolítico-económicos que frenan la globalización económica y al mismo tiempo, impiden el desarrollo económico pleno de las naciones menos desarrolladas.

1.1. RECONFIGURACIÓN DEL ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL

Actualmente, la regionalización de la economía mundial se está imponiendo como un tema de mayor importancia, tanto en el campo político como en el económico. La regionalización parece ser una tendencia universal que afecta a todas las partes de la economía mundial, pero tiene al mismo tiempo características tan particulares en las diversas regiones del mundo que difícilmente se le puede dar un significado común.

Con respecto a la globalización económica que representa la otra tendencia principal de la evolución reciente de la economía mundial, se puede preguntar si la regionalización es la expresión de la globalización o sino al contrario está jugando en contra de la globalización, a tal punto que se podría considerar la posibilidad de una dislocación de la economía mundial y una posible guerra, no solo de tipo económica entre los varios bloques regionales que podrían constituirse en fortalezas.

Pero ¿qué es una región? y ¿qué se puede entender por regionalización? En el pensamiento económico aparecen dos definiciones de este concepto que a mi juicio parecen adecuadas para el mejor entendimiento del presente trabajo y son:

La “teoría de la integración” que se desarrolló con base en la teoría neoclásica del comercio internacional (Jacob Viner² y Bela Balassa, entre otros). Esta teoría considera la región como una zona de libre comercio o como una unión aduanera, es decir como un mercado regional unificado a partir de la apertura de los mercados nacionales de los países que constituyen esta región.³

Por otra parte, la teoría de la economía regional desarrollada en Francia bajo el impulso de Francois Perroux en los años sesenta implicó una definición de la región como un espacio de concentración y de jerarquización de las actividades económicas dentro del cual un polo de desarrollo ejercía efectos asimétricos o de dominación sobre una zona geográfica dentro de ciertas fronteras territoriales; aunque esa teoría se interesaba nada más en la formación de regiones dentro de un mismo país, ha representado el primer intento en tomar en cuenta la dimensión del pensamiento económico.⁴

Sin embargo, cuando se habla actualmente de la región, no se hace referencia a estas definiciones teóricas, sino a realidades más complejas basadas no sólo en la economía sino también en la geografía, en la historia, en la política y en la cultura. La observación de los cambios ocurridos en las últimas décadas, sobre todo en los últimos años, en la geoeconomía y la geopolítica del mundo apuntan a la configuración de grandes áreas definidas tanto por los factores económicos como por factores políticos y culturales.

² Viner, Jacob. **Five Lectures on Economics and Freedom**, Ottawa, Canada: Wabash Lectures, 1991, pp. 15 y ss.

³ Bela Balassa, J. D. **Toward a theory of economic integration**. Nueva York, USA: Kiklos, No. 1, 1961, pp. 6 y 7.

⁴ Perroux, **La Coexistence pacifique. Europe dans le monde**, T I, Paris, Francia: Presses Universitaires Grenoble, 1992, p. 23.

Es decir, es necesario precisar a lo que se hace referencia cuando se habla del proceso contemporáneo de regionalización y cuales son los rasgos y características que le dan un significado diferente con respecto a la regionalización tradicional.

Según Filiberto Martínez Pacheco: “Un primer criterio de distinción puede ser que la regionalización de hoy implica la constitución de bloques económicos sin dominio político formal, a diferencia de la regionalización de ayer; un segundo criterio de distinción puede ser que ha diferencia de los bloques anteriores, desiguales y jerarquizados o esencialmente verticales; los bloques contemporáneos son a veces horizontales, es decir, incluyen a países de niveles de desarrollo comparables, o de niveles diferentes pero autónomos entre sí.”⁵

Si se trata de la multiplicación de acuerdos entre gobiernos para la creación de agrupaciones regionales, el problema es que no hay en todos los casos una correspondencia entre el acuerdo, es decir la región legal y formal y el espacio regional real.

Se pueden distinguir varios casos en tanto que tal correspondencia entre región legal y región real puede ser o no, y según la naturaleza de la relación entre el proceso real de regionalización. Hay dos casos en los cuales se ve una correspondencia entre los dos tipos de regionalización:

En primer lugar, cuando el acuerdo regional representa a la vez una sanción formal de una integración económica regional ya bastante desarrollada y un proyecto de profundización de tal integración. Puede ser que esta

⁵ Martínez Pacheco, Filiberto. “Integración Económica. Significación Gramatical y Conceptos Doctrinales”. **Revista de la Facultad de Derecho**, México D. F. Tomo XLV, mayo-agosto 1995, p. 93.

integración sea una integración desigual Norte-Sur, entre un polo desarrollado y países subdesarrollados. Un ejemplo de esa situación es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, Estados Unidos y México.

Una región legal sin región real. En efecto, hay acuerdos sin región real, como en el caso de los acuerdos que nunca tuvieron impacto sobre la reorientación de los flujos comerciales o de inversiones. Por ejemplo, el Consejo de Cooperación Árabe formado en 1989, por Egipto, Jordania, Yemen e Irak nunca funcionó debido a la Guerra del Golfo de 1990 y al embargo decretado por Naciones Unidas en contra de Irak.

Región legal horizontal versus región real vertical. Otra situación corresponde a la creación de una región legal que no coincide con las regiones realmente existentes. Aquí se pueden distinguir dos casos:

El primero es cuando, como en África o en América Latina, se constituyen zonas de libre comercio, uniones aduaneras o comunidades económicas sobre una base horizontal, es decir entre países más o menos subdesarrollados, mientras estos países tienen lazos verticales mucho más fuertes con los países desarrollados más cercanos por la geografía y la historia. La región legal es aquí formada entre países que quieren desarrollar relaciones entre ellos pero que todos dependen de la misma metrópoli.

Así, los bloques regionales de América Latina, como el Mercado Común de Centroamérica, El CARICOM, el Pacto Andino y el MERCOSUR se superponen a otro bloque regional, pero informal que reúne algunos o todos los países latinoamericanos de manera dependiente a Estados Unidos, aunque el grado de dependencia de los países andinos o de los del cono sur es más

fuerte y menos exclusivo que entre México o América Central y el Caribe vis-a-vis Estados Unidos.⁶

Región legal horizontal como condición de la región real horizontal. El segundo caso es cuando varios países, de niveles diferentes de desarrollo, pero que no tienen relaciones de dependencia económica entre sí ni con una misma metrópoli, deciden la creación de una región. Aquí se colocan casos norte-sur como el acuerdo planeado entre la Unión Europea con los países del Norte de África la APEC (Foro de Cooperación Asia-Pacífico), y casos sur-sur como la ASEAN (Asociación de las Naciones del Sudeste Asiático), el ECO (Organización de Cooperación Económica Islámica), la Asociación de los Países de Asia del Sur, y como la Asociación de los Países del Mar Negro.

Región real horizontal sin región legal. Otra situación totalmente diferente es la de una regionalización real muy avanzada sin ninguna regionalización formal: es el caso de Asia Oriental que incluye a Japón, China, Corea del Sur, Taiwán, Singapur, Hong Kong y a los países del sudeste Asiático (Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia).

Regionalización Económica y Regionalización Política. Se pueden distinguir entre bloques económicos y bloques político-económicos, una distinción diferente de la que se hizo entre la regionalización formal o institucional a la regionalización real. La Unión Europea es el más destacado y el más avanzado ejemplo del segundo tipo de bloque.

Desde el punto de vista de la regionalización, el derrumbe del bloque

⁶ López Villafañe Víctor y Carlos Uscanga (coordinadores). **México frente a las grandes regiones del mundo.** México: Siglo Veintiuno Editores, 2000, pp. 13 y ss.

socialista abrió el paso a nuevas configuraciones geoestratégicas, geopolíticas, geoeconómicas y favoreció el acercamiento de varios antiguos países del ex campo socialista y de la ex-URSS a países vecinos por la geografía, pero también por la historia y la cultura. Los países de Europa del Este y los países bálticos se acercaron a Europa Occidental, a tal punto que varios de ellos ya están económicamente más integrados a la Unión Europea que a sus antiguos socios.

Hasta ahora, este proceso de regionalización se ha desarrollando en el marco del proceso de la globalización de la economía, que en las áreas de crecimiento económico mayor, las relaciones intra-regionales se desarrollan más rápidamente que las relaciones extra-regionales, pero no las sustituyen.

Las relaciones externas siguen siendo más importantes en términos de comercio, de inversión, de flujos de tecnología y de migraciones en todos los bloques económicos existentes, incluso en la Unión Europea. Aunque no se debe descartar totalmente que en el futuro la formación de bloques regionales implica la dislocación de la economía mundial. Tal perspectiva implicaría la formación de bloques regionales totalmente autónomos en términos industriales, tecnológicos, financieros y militares.

El bloque europeo, el bloque asiático y el bloque americano representan los bloques regionales mayores en la economía global tanto por su propio peso como por el peso específico de sus metrópolis respectivas, Alemania, Japón y Estados Unidos.

Sin embargo, de acuerdo con sus características, su formación, organización y alcances son totalmente diferentes, a tal punto que cada uno de ellos representa un modelo específico de regionalización dentro de la economía mundial.

1.2 SURGIMIENTO DEL NEO-PROTECCIONISMO COMO ESTRATEGIA COMERCIAL.

La importancia que ha tomado en la actualidad la economía internacional ofrece pocas dudas, en cuanto a las tendencias generales de la economía a nivel mundial ya que se podían prever las tendencias que irían adquiriendo con el tiempo, proceso que se ha ido confirmando con la globalización de la economía la cuál se dirigirá a una integración en todas sus manifestaciones con la integración de todos los países del orbe.

Como señala John G. Stoessinger: “El proceso de integración también es seguido por el hecho de que todos los participantes tienen la esperanza en beneficios económicos concretos. La naturaleza de esas expectativas difieren de país en país, pero todos los miembros tienen la esperanza de que existan grandes beneficios en una forma u otra”⁷

En este sentido, los países del primer mundo son los que en realidad generarán riqueza; mientras que la gran mayoría de los países en desarrollo son quienes gozarán de menor beneficio económico a un largo plazo, mientras que sus economías nacionales no tengan un crecimiento de desarrollo tecnológico económico y social.

En este sentido, el neoproteccionismo está jugando un papel

⁷ Stoessinger, John G. **El Poderío de las Naciones**. México: Gernika, 1994, p. 454.

fundamental, lo emplea un país discrecionalmente, así sea a su conveniencia. Esto fomenta que una región geográfica llámese en términos comerciales TLCAN, TLCUEM, o cualquier otra, pueda impedir el flujo comercial, de ahí, que se piense que el neoproteccionismo contribuye de una u otra forma a cerrar o poner barreras, tanto a sus socios comerciales, como a cualquier otro país que no forme parte de un determinado acuerdo comercial.

En el mundo contemporáneo, día con día las naciones son más interdependientes, existen diversos acuerdos en materia comercial entre los países, cuya consecuencia, es la formación de poderosos bloques económicos regionales, y sin embargo, también están presentes una serie de candados que impiden el flujo comercial, lo que hace evidente, que los países más desarrollados siempre van a imponer las condiciones que más convengan a sus propios intereses, no obstante que las mismas, resulten totalmente desfavorable para las naciones más pobres.

1.3. LA LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA A NIVEL MUNDIAL

Esta corriente teórica tiene su origen en el nacimiento de la economía como ciencia, de ahí que sus principales aportaciones provengan del análisis clásico. Con autores como Adam Smith y David Ricardo, quienes sentaron las bases para que otros economistas argumentaran a favor de esta corriente.

El liberalismo económico “es la doctrina que propugna la desaparición de todo obstáculo institucional a la iniciativa privada en materia económica, ya que cada individuo al perseguir sus propios intereses, contribuye inconsciente o inevitablemente al máximo bienestar social, en virtud del libre juego de las leyes naturales, que aseguran la consecución automática del equilibrio de la economía. Así el laissez-faire es la mejor política económica para el

liberalismo, que postula la mínima intervención del Estado en la vida económica, en la que debe limitar su actuación a garantizar el recto cumplimiento de la competencia perfecta y atender aquellas necesidades manifiestas que no son satisfechas por el sector privado”.⁸

En términos generales, la estructura analítica del liberalismo económico plantea la no intervención del Estado en la economía toda vez que, como institución imperfecta, altera el equilibrio macroeconómico. En este contexto será el mercado entendido como el lugar donde existen oferentes y demandantes quien regule por sí mismo los procesos económicos.⁹

Como se podrá observar el elemento articulador descansa en la competencia, ya que de ella se derivan las situaciones en las que los individuos habrán de efectuar sus transacciones económicas. En materia de comercio internacional, los diferentes argumentos que se presentan como fundamentos del liberalismo son: la división internacional del trabajo, esto a que cada vez se tiene que tener mano de obra más calificada para poder competir en las diferentes y complejas economías mundiales y la competencia internacional por medio de la ventaja comparativa.

En la actualidad se antepone la especialización de países en determinados procesos productivos, donde el desarrollo tecnológico y la calidad de la mano de obra permiten el acceso a productos con menores costos y un mercado internacional globalizado.¹⁰

De acuerdo con Michael E. Porter la ventaja competitiva requiere del

⁸ **Diccionario de Política y Administración Pública**, Op. Cit., p. 345.

⁹ **Glosario de Términos Económicos**. México: Alethia, 1985, p. 170.

¹⁰ Aspe Armella, María Luisa, et al. **México ante la Cuenca del Pacífico (Alternativas para el Desarrollo)**. México: Diana, IBAFIN, 1998, pp. 88-89.

desarrollo de los siguientes parámetros:

- a) Menores precios.
- b) Mejor Calidad.
- c) Adecuado servicio (tiempos de entrega, cumplimiento de los contratos de compraventa y presentación del producto, entre otros)
- d) Financiamiento ágil y oportuno.¹¹

La condición indispensable para penetrar y mantenerse en los mercados externos sobretodo hoy, cuando los países buscan organizar sus aparatos productivos para vincularse, más eficientemente a las nuevas circunstancias de la economía internacional, presupone el cumplimiento de estas cuatro premisas básicas.¹²

1.4 EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA.

El fenómeno de la globalización económica es el resultado de la interdependencia de las economías nacionales que podemos apreciar desde el siglo XVI, donde el comercio internacional experimentó un crecimiento inusitado debido al descubrimiento de nuevas rutas de navegación al Oriente y a América. La revolución industrial y posteriormente el desarrollo tecnológico que ha reducido costos y distancias, contribuyeron a un rápido desenvolvimiento económico más profundo y trascendente, generándose así, una “economía mundial que ha dejado de ser la suma de las economías nacionales para convertirse en una enorme red de interconexiones industriales, financieras, tecnológicas y comerciales a escala global.”¹³

La interdependencia se ha incrementado más y en los últimos veinte

¹¹ Porter, Michael E. **La estrategia Competitiva de las Naciones**; México: CECSA, 2000, pp. 71 y ss.

¹² Zinder, Delbert a., op cit., p. 10.

¹³ Aspe Armella, María Luisa, et al., op. cit., p. 22.

años ha adquirido una nueva dinámica que constituye una verdadera globalización. Esta última ha ido cobrando forma; presenta la incorporación de procesos industriales a través de las fronteras nacionales y ha transformado la naturaleza de la actividad económica en el mundo. La globalización apunta hacia una tendencia mundial actual que modifica los patrones tradicionales de empleo, de las materias primas y de las exportaciones, mismas que, cada vez más, van a caracterizar al mundo internacional.¹⁴

Así, “la globalización es un término que empezó a utilizarse en la década de los ochenta [del siglo pasado] para referirse a una serie de acontecimientos en el ámbito mundial, de intensidad universal.”¹⁵

La organización económica mundial en los albores del siglo XXI, se encuentra en un período de reestructuración y reacomodo. La sociedad internacional debe entender el efecto de las transformaciones y los complejos fenómenos surgidos en los últimos diez años. Esta etapa de transición está todavía sujeta a la rivalidad entre los grandes poderes económicos que, en algunos casos, se encuentran a su vez bajo la presión de conflictos y desequilibrios internos. La economía mundial responde al surgimiento de nuevos actores y está condicionada por el encuentro entre fuerzas e intereses que habrán de marcar el nuevo entorno.

Los países se ven inmersos en las nuevas tendencias de la economía mundial, y esto hace prácticamente imposible para cualquier Estado y aún región, buscar su desarrollo en forma aislada. La globalización económica es entonces, el fenómeno económico de mayor impacto en las relaciones internacionales.

¹⁴ *Ibíd.*, p. 24.

¹⁵ **El Mercado de Valores**; México: NAFIN, mayo de 1994, p. 39.

Pero cuáles son estas tendencias emergentes que mueven al mundo a la globalización; entre éstas, de acuerdo con René Villarreal, cabe destacar las siguientes:

a.- La presencia de una gran transformación impulsada por la llamada tercera revolución económica e industrial que se asiente en la electrónica, la informática la robótica, los nuevos materiales y la biotecnología.

b.- El nuevo esquema de producción global a través de la fábrica mundial, que se integra por medio de la subcontratación y la descentralización de procesos en un gran número de países, la producción de partes, componentes, diseño de productos y servicios.

c.- La creciente integración de las economías nacionales a la nueva dinámica de los mercados globales, donde la estabilidad económica y el crecimiento de los países depende de su participación en la economía global. Paso de las economías nacionales y los modelos de desarrollos integrales o autosuficientes a la interdependencia económica y la búsqueda de ventajas comparativas dinámicas.

d.- El fin de la bipolaridad y el surgimiento de una tripolaridad económica, entre grandes líderes y sus respectivos bloques económicos; Estados Unidos, Alemania y Japón.

e.-La formación de alianzas estratégicas entre países y entre empresas. Integración de países en grandes zonas económicas (bloques), que se abren entre sí y establecen condiciones de libre comercio, apertura y reciprocidad, las cuales además de aprovechar ventajas comparativas, permiten la complementación económica y elevan su capacidad exportadora para competir con otros bloques.

f.- Crisis de las ideologías, de los modelos sociales y de los paradigmas científicos que dominaron el horizonte mundial y el diseño social de los siglos XIX y XX.¹⁶

El proceso de globalización de la economía mundial — de la producción, del comercio, de los servicios e inversiones — se caracteriza por un creciente flujo en la cooperación regional o internacional y viene acompañado de dos actores que son: la revolución tecnológica, que afecta diversas actividades económicas a escala mundial incluyendo las telecomunicaciones y la predominación de las doctrinas de libre comercio, que ha significado el reemplazo de las estrategias de desarrollo de algunos países.

1.5 LA CONFORMACIÓN DE BLOQUES ECONÓMICOS

A partir de los años, setenta, se han venido registrando cambios de gran significado en la economía internacional, que tienen su origen principalmente en:

- a) “Las transformaciones tecnológicas intensas nacidas en gran parte de los adelantos científicos de la posguerra;
- b) La distinta capacidad relativa de los países de alta industrialización para aprovecharlas con fines productivos de comercio.
- c) Las fuertes fluctuaciones en la oferta y la demanda de los productos básicos, reflejadas en sus precios y en los abastecimientos y;
- d) Las políticas financieras y monetarias que las principales economías industrializadas han seguido, cada uno por su lado, con efectos recesivos en ciertos períodos, en especial sobre las economías de los países en vías de desarrollo.”¹⁷

¹⁶ Villarreal, René. “La Globalización Económica”. **Revista Mexicana de Política Exterior**. México: SRE, IMRED, 1992, No. 35, pp. 42 y 43.

¹⁷ Vega Casanova, Gustavo (coordinador). **México ante el Libre Comercio con América del Norte**; México: El Colegio de México, 1991, p.55.

El desarrollo histórico es un proceso de continua integración entre los países en todas sus manifestaciones — económicas, políticas, culturales, entre otras — que en nuestro tiempo se ha visto acelerada por los nuevos avances tecnológicos como el uso de el internet a nivel mundial, que no sólo han permitido estrechar el ámbito de comunicación entre las naciones, sino también, han hecho más dinámico el intercambio de bienes, servicios y capitales.

De esta forma, desde el punto de vista económico, la integración puede entenderse como un proceso por medio del cuál, dos o más países se unen, con el objetivo de formar un mercado más amplio, que les garantice un mayor y mejor aprovechamiento de sus economías, que les permita competir en los mercados internacionales.¹⁸

Las tendencias de complementariedad de las economías en la actualidad, y la búsqueda de un bienestar compartido entre diversos países, ha hecho necesario establecer agrupaciones comerciales y económicas de países mediante un sistema de interdependencia económica-comercial entre ellos.

La conformación de bloques regionales de comercio, el proceso de integración a diferentes niveles, han sido, desde los inicios de la década de los ochenta, la vía para lograr mayor competitividad a nivel regional. Ejemplo de los anterior, tenemos a la Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos de América y México, la Cuenca del Pacífico, pero en esta última aclararemos que solo es un proceso de integración económica.

¹⁸ Romero, Alberto. "En tomo Internacional". **TENDENCIAS. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas**. Colombia: Universidad de Nariño, Mayo de 2000. Vol. I No.1, pp.1-18

Cabe señalar que existen diferentes formas de integración económica según el grado de avance de la integración misma y las variables que se utilicen para cada caso:

- a. Zona de Libre Comercio. Donde existe la disminución o eliminación total para algunas mercancías, de impuestos a la importación y barreras no arancelarias.
- b.- Unión Aduanera. Se da la eliminación total de restricciones al comercio, tanto de impuestos a las importaciones como barreras no arancelarias. Se adopta una tarifa arancelaria común frente a países que no forman parte de la Unión, denominados “Terceros Países”.
- c.- Mercado Común. Además de los compromisos de la Unión Aduanera, Hay libre circulación de personas, servicios y capital; y se genera la unificación o armonización de las políticas nacionales que facilitan tales movimientos.
- d. Unión Económica. Además de los compromisos del mercado común, debe existir armonización de políticas sociales y económicas (monetaria y fiscal).
- e. Integración Económica Total. Además de los compromisos de la Unión económica, se propone el establecimiento de una autoridad supranacional y funciona como una entidad única en sus relaciones con terceros países.¹⁹

Atendiendo a lo anterior, cada una de las etapas de integración económica se diferencia de la otra, según el grado de cohesión económica, comercial y política entre los países que la conforman.

¹⁹ **El Mercado de Valores**, México: Nacional Financiera, No. 15, 1º de agosto de 2001, pp. 17 y ss.

La integración económica trae consigo algunas ventajas como lo son:

- a) Mayor y mejor aprovechamiento de economías a escalas.
- b) Intensificación de la competencia dentro del nuevo mercado ampliado.
- c) Incrementar el poder de negociación en la esfera de las relaciones internacionales.
- d) Acelerar el ritmo de desarrollo a partir de la consolidación de estructuras productivas más eficientes y competitivas.²⁰

En la actualidad, las tendencias mundiales giran en torno a intereses de tipo económico, por lo que, las relaciones entre países va en aumento, creando una gran interdependencia económica entre ellos. La integración económica es considerada como uno de los resultados de la interdependencia, es la prueba que manifiesta, que un Estado ya no puede sobrevivir como ente autónomo, y de ahí, su necesidad por ampliar vínculos y nexos con el exterior. Los Estados de una determinada región geográfica tienden a formar zonas de cooperación que se les denominan bloques económicos regionales.

Las nuevas tendencias mundiales apuntalan hacia un objetivo común, el desarrollo, para unos como medio para seguir conservando su liderazgo como potencias económicas, ya sea emergentes o anteriores; para otros como la única forma para subsistir a las nuevas exigencias de nuestros días.

Por último, no puede pasarse por alto, la controversia que se ha generado con referencia a la conformación de bloques regionales de comercio y que pueden constituirse en fortalezas políticas y económicas excluyentes de otras zonas geográficas, en amplia competencia e incluso, en abierta guerra

²⁰ Icaza, A. Carlos de y Rivera Banuet, José. **El Orden Mundial Emergente**. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 1994, p. 19.

económica.

En efecto, el mundo enfrenta un proceso entre la regionalización y la globalización económica, así como entre el proteccionismo y liberalismo económico; no obstante, estas situaciones representan desafíos que reflejan, sin duda, incertidumbre como resultado de esa transición que vive la comunidad internacional, ante ese inicio que llamamos nuevo orden mundial.

Como en su momento predijera Gramsci “lo viejo está muriendo y lo nuevo no termina de nacer; en este *interregnum* se da entonces una gran diversidad de síntomas moribundos.”²¹

Sin embargo, aunque los bloques regionales ya existentes sean distintos en grado de avance, este es el primer paso para que los países se organicen en el ámbito regional ayudando a organizar también, la economía mundial de una forma más eficaz, de tal manera, que procurará posiblemente una mejor globalización.

La globalización está obligando cada vez más a los países a buscar la asociación en bloques comerciales para poder competir con éxito. Estos bloques pueden caracterizarse por una mayor o menor apertura, pero cada vez son más importantes.

Los países no pueden subsistir o vivir ajenos a los a los que ocurre en el mundo, estamos en un planeta interrelacionado o “interconectado”, efecto de

la misma globalización. Lo que sucede en un lugar determinado puede tener “y

²¹ Cfr. Tamames, Ramón y Begoña González Huerta. **Estructura Económica Internacional** Barcelona, España: Alianza, 2003. p. 22.

tiene” repercusiones mundiales.

Mientras en ciertos países se unen para formar grandes conglomerados que facilitan la globalización “como la Unión Europea”, otras naciones se esfuerzan por mantener su individualidad bajo el concepto de civilización; entendida por algunos como el ámbito o espacio donde se desarrolla una cultura común.

En la actualidad se asiste a un nuevo orden, marcadamente intercultural, aunque aún existen esquemas bipolares, se habla de dos mundos distintos: Oriente y Occidente. Sin embargo, los efectos de la globalización no se contradicen con dicha configuración. Todo indica que el nuevo orden mundial está atravesando por el concepto de civilización. Las divisiones ideológicas de la Guerra Fría desaparecen ante el nuevo escenario en el cual las características culturales y religiosas despiertan del letargo a las que se vieron sometidas, en especial desde la II Guerra Mundial.

La dinámica de la economía internacional indica que el mundo se encuentra en un proceso de continuo reordenamiento, caracterizado por la aparición de grandes y variadas organizaciones que trascienden el debate en torno a las Relaciones Económicas Internacionales a un escenario interregional.

Por último, es necesario redefinir el Estado a la luz del desarrollo capitalista mundial, para luego especificar las normas y patrones de la racionalidad política, institucional, económica y administrativa del mismo para poder enfrentar la reconfiguración del escenario mundial.

El bloque norteamericano. Un bloque real antes de ser institucional. El

TLC es la expresión formal de una integración económica ya bastante avanzada entre los países socios y especialmente entre cada uno de los “pequeños” socios, Canadá, Estados Unidos y México, sin embargo, el acuerdo formal muy probablemente va profundizar esta integración económica existente.

Como región real, el bloque norteamericano comparte esta característica con varias otras regiones del mundo, pero como región formal, es el primer y hasta ahora el primer caso en la historia económica contemporánea.

Como región formal, el TLC es un acuerdo económico, y a diferencia de la Unión Europea, no corresponde a un proyecto político común y no considera la creación de instituciones políticas o técnicas comunes.

El TLC es una zona de libre comercio y no una unión aduanera como lo fue al principio y todavía es la Unión Europea; pero es cierto que, debido a la liberación creciente del comercio de bienes y servicios a nivel mundial, los aranceles y otras restricciones se están reduciendo por todos lados y la diferencia entre estas dos formas clásicas de integración ya no es tan importante.

También el TLC abre una zona de libre inversión tanto productiva como financiera, en la medida que acentúa la apertura y la desregulación, especialmente en México, de las inversiones y de los mercados financieros, bursátiles, monetarios y cambiarios, y de servicios financieros y bancarios.

Este aspecto es aún más importante que la creación de una zona de

libre comercio para las mercancías. De hecho, en los diez últimos años, los aranceles mexicanos, por los productos de Estados Unidos ya habían bajado de 100% a 10%, mientras que con el TLC, van a bajar en 10 a 15 años de su nivel actual hasta cero por ciento, como se han venido dando en ciertos rubros hasta la actualidad.²²

Del lado estadounidense, los aranceles impuestos a los productos mexicanos habían bajado también en el mismo período de 40% a 4%, y con el TLC, van a bajar hasta cero por ciento en diez años.²³

Empero, si el TLC abre una zona de libre comercio y de libre inversión a nivel de toda América del Norte, no tiene previsto, a diferencia de la Unión Europea (y de otros acuerdos regionales), permitir la circulación de las personas, al menos entre México y sus dos socios. Aquí el TLC no fue una expresión de la integración preexistente, en el sentido que no busca la formalización de los flujos migratorios clandestinos de México hacia Estados Unidos, y la interconexión creciente entre los mercados de trabajo de ambos países, sino al revés, la sustitución de estos flujos de capitales estadounidenses hacia México.

Como región real, el bloque norteamericano tiene una característica única respecto a las demás regiones económicas que integran países de niveles de desarrollo muy diferentes en el marco de las relaciones desiguales.

A diferencia del bloque asiático, donde hay una combinación original de

²². "Consecuencias del TLC". **El Mercado de Valores**, México. NAFIN, Junio de 1992, pp. 20-23

²³ *Ibíd*em, p. 21.

poderes económicos nacionales y de un poder regional informal, aquí, el único poder económico regional es el poder económico estadounidense; el peso de la economía de Estados Unidos en la economía real de América del Norte es mucho más grande que la de Japón en Asia Oriental o de la Unión Europea en el Mediterráneo.

No obstante, las relaciones asimétricas existentes entre México y Estados Unidos, el futuro del bloque norteamericano en el sentido real e institucional será determinado probablemente en gran parte por la evolución de la economía y de la sociedad mexicana. Es cierto que el TLC, puede profundizar la dependencia económica de México respecto a Estados Unidos en la medida que impone más limitaciones sobre el grado de autonomía de las políticas económicas del socio más débil. Hay quienes imaginan un escenario negativo de división del país por la integración, a México de su parte norte — más desarrollada y más vinculada a la economía del poderoso vecino-, y la marginación de sus partes central y sureña.

El bloque europeo y el bloque norteamericano, junto con la comunidad de Estados independientes (CEI), que sucedió a la Unión Soviética, son las únicas regiones institucionales que corresponden a regiones económicas realmente existentes. En cuanto al bloque asiático, representa un caso único también, pero de una región económica real sin expresión formal. Fuera de estas áreas, y especialmente en el sur del mundo, se desarrolló un proceso de regionalización formal o institucional que no siempre corresponde a un proceso real, pero que tiene según los casos varias perspectivas de éxito.

La regionalización en el sur. América Latina, África y Asia están casi

totalmente compartidas en varios acuerdos regionales o subregionales.

En América Latina, el Pacto Andino, el CARICOM, el MERCOSUR, El Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela) y el Mercado Común de América Central reúnen a todos los países salvo Chile. Recientemente. El Grupo de Río, que reúne a trece países, ha reafirmado la meta de una unión económica a nivel de toda América Latina.

En África cuatro grandes Tratados se comparten el continente con la excepción de Sudan. En el norte, la Unión Magherb Árabe (UMA), reúne a Marruecos, Argelia, Túnez, Libia y Mauritania y desde hace poco tiempo Egipto, en la parte oeste, la Comunidad Económica de los Países de África del Oeste (ECOWAS, por sus siglas en inglés) reúne a todos los países del área. En el centro, la Unión Aduanera de los Países de África Central (UDEAC, por sus siglas en inglés o en francés) en su equivalente en las partes orientales y austral, el Acuerdo Preferencia de comercio (PTA, por sus siglas en inglés) reúne a dieciocho países, mientras que la Conferencia de Cooperación para el Desarrollo de África Austral (SADCC, por sus siglas en inglés) reúnen a los países vecinos de Sudáfrica que se agruparon en los tiempos del apartheid para presentarle un frente común. Recientemente fue adoptada en la cumbre de la Organización de la Unidad Africana (OUA por sus siglas en inglés), la decisión de crear una Comunidad Económica Panafricana para el principio de este siglo XXI, con base en las agrupaciones ya existentes.²⁴

En Asia Occidental, el Consejo de Cooperación del Golfo (CCGC por

²⁴ López Villafaña, Víctor. **Asia en Transición. Auge, crisis y desafíos**. México: Siglo XXI Editores, 1999, pp. 75 y ss.

sus siglas en inglés) agrupa a Arabia Saudita y los pequeños emiratos del Golfo Pérsico, mientras la Organización de Cooperación Económica Islámica (ECO por sus siglas en inglés) reúne a Turquía, Irán, Pakistán, Afganistán, y desde hace poco tiempo, los países de Asia Central y Azerbaidján. En el subcontinente indio la Asociación de los Países del Asia del Sur, con India, Pakistán, Bangladesh, Sri-Lanka y Nepal, acaba de decidir la creación de una Unión Aduanera a pesar de los problemas políticos que oponen sus dos miembros principales India y Pakistán. En el Sudeste de Asia, la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) reúne a Indonesia, Malasia, Tailandia, Filipinas, Singapur y Brunei, a los que se agregó recientemente Vietnam.²⁵

Alguno de estos acuerdos, como la Unión del Maghreb árabe, el consejo de Cooperación del Golfo, el PTA, la Asociación del Asia del Sur, y el MERCOSUR, fueron firmados en los últimos años. Otros como el ECOWAS, la UDEAC, la ASEA y el Pacto Andino son más antiguos ya que tienen entre veinte y treinta años, pero recibieron un nuevo impulso también muy recientemente. El Pacto Andino creado en 1969, constituyó una zona de libre cambio en 1992, y una Unión Aduanera en 1994. En cuanto a la ECO, fue creada hace quince años por Turquía, Irán y Pakistán pero en los noventa la dislocación de la URSS permitió su extensión a los países musulmanes de Asia Central y a Azerbaidján.

En su mayoría, estos acuerdos tienen la ambición no sólo de formar zonas de libre comercio y uniones aduaneras, sino también mercados comunes para bienes, servicios, capitales, personas y más allá, verdaderas comunidades económicas (en algunos casos políticas) como lo hizo Europa Occidental, pero

²⁵ *Ibidem.*

en plazos menores de tiempo que los 35 años que ésta necesito para su intervención. Desde este punto de vista, los acuerdos de regionalización firmados en el sur se inspiran más del precedente histórico de la Unión Europea, que de los ejemplos del bloque norteamericano. Aunque están todavía muy lejos de coincidir con regiones económicas reales, estas agrupaciones parecen mucho más ambiciosas que el bloque asiático que ni siquiera existe de manera institucional, y que el bloque norteamericano, o más precisamente que el TLC, que es nada más una zona de libre comercio y de libre inversión.

Paradójicamente a pesar de sus ambiciones, la mayoría de estos acuerdos, especialmente en África y América Latina, confían más en el mecanismo del mercado y la inversión privada (nacional y extranjera) que la intervención concertada de los Estados y en la inversión pública para promover la integración regional, es decir exactamente el contrario de lo que ha hecho la Unión Europea, que le sirve de referencia.

Aún los acuerdos firmados hace mucho tiempo han estado reinterpretados a manera de reafirmar la preeminencia de los mecanismos de libre cambio y de libre inversión sobre el papel económico del Estado.

De la misma manera, los acuerdos de regionalización en el sur ignoran generalmente, a diferencia de la Unión Europea, las asimetrías existentes entre los países en las áreas, así que no prevén ningún mecanismo de compensación y de redistribución.

Por ejemplo, en el MERCOSUR como en el Pactó Andino, países

relativamente más atrasados como Bolivia y Paraguay son tratados como iguales a los demás.

Otros factores son el fortalecimiento de las empresas nacionales, la búsqueda de un mayor poder de negociación en asuntos económicos (y políticos) internacionales, y por supuesto, la cercanía histórica y cultural de países que son normalmente vecinos por geografía. Sin embargo, la cuestión es: ¿por qué los gobiernos de los países del sur han decidido de repente aprovechar estas ventajas ahora y no antes?

El factor probablemente más importante, en la medida que puede explicar porque el proceso de regionalización en los países del sur se ha desarrollado especialmente en los últimos diez o quince años, es la convergencia de las políticas económicas de la mayoría de estos países hacia una mayor apertura de las economías nacionales al comercio y a las inversiones internacionales. La sustitución de los antiguos esquemas y de la intervención estatal y de inversión pública por políticas de liberalización económica, aunque no siempre de políticas neoliberales, ha favorecido obviamente el desarrollo de flujos de comercio exterior, de capitales y de inversión entre países vecinos, y de mercados comunes, aunque en el marco del desarrollo de estos flujos a nivel más general. Hay que añadir, al menos para ciertas regiones como América Latina, la convergencia de los sistemas económicos y de los regímenes políticos.

Así, la regionalización en el sur sería nada más un aspecto de un proceso más amplio de mayor apertura y de mayor integración en los mercados internacionales de bienes, servicios y capitales, es decir de una extensión del proceso de globalización a los países del sur. Eso podría significar que, a pesar de un desarrollo relativo de sus intercambios regionales, las relaciones

económicas exteriores de estos países seguirán muy probablemente orientadas hacia los países del norte.

También el éxito relativo del MERCOSUR en América Latina puede estar relacionado con la mayor presencia de empresas transnacionales en las economías de sus miembros. Mientras que en otras partes de América Latina y en África, el atraso del proceso de regionalización podría estar relacionado entre otros factores, a la falta de interés por una regionalización de los mercados de bienes, servicios y capitales, en estas áreas por parte de los centros de decisión occidentales.

En realidad las grandes potencias no sólo siguen aprovechando la permanencia de lazos económicos verticales muy fuertes con varios países del sur, más fuertes al menos que los lazos regionales que estos países planean desarrollar. Se han esforzado además en los últimos años en legalizar y aún fortalecer estos lazos verticales a través de la constitución de bloques comerciales Norte y Sur.²⁶

El bloque Asiático. Asia Oriental representa al otro gran bloque regional de la economía mundial, pero a diferencia de lo que sucedió en Europa, la regionalización aquí no fue el saldo de un proyecto político, sino la convergencia de procesos nacionales de desarrollo más o menos basados sobre el mismo modelo económico y las mismas políticas económicas.

La formación de la Asociación de Países del Sudeste Asiático (ASEAN), fue determinada por la estrategia de Estados Unidos y de las burguesías locales para impedir el avance en esta región del comunismo que ya había triunfado en Corea del Norte, China Continental e Indochina. En los años

²⁶ *Ibidem*, p. 61.

sesenta y setenta existían partidos comunistas muy fuertes en Indonesia y Filipinas, y guerrillas maoístas en Malasia y Tailandia.²⁷

En este sentido, Estados Unidos y Japón habían proporcionado, a Corea del Sur y Taiwán, una asistencia financiera y tecnológica muy importante, y presionaron también a favor de reformas agrarias, las cuales mejoraron la distribución de la riqueza y ayudaron a desarrollar los mercados nacionales.

Sin embargo, esta estrategia política solo tuvo efectos a nivel de cada país y no a nivel regional, en la medida que no había contemplado un proyecto de integración económica en la Asia del Sudeste. La integración económica regional, no sólo en la Asia del Sudeste también a toda la Asia Oriental, fue el saldo de las olas sucesivas de crecimiento en los varios países del área: Japón en los años cincuenta-sesenta; Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur en los años setenta-ochenta. Los países del sudeste asiático en los ochenta. China y Vietnam en los noventa. En todos los casos, el proceso de desarrollo fue basado en un sistema capitalista estatal, en la medida que el Estado tenía y todavía tiene el papel determinante en la creación de las condiciones del desarrollo nacional y también en su orientación más o menos autoritaria.²⁸

Obviamente, tanto las características históricas, culturales y políticas de estos países, como su alianza con Estados Unidos (incluso China, pero no Vietnam) permitieron un amplio acceso a los capitales, a las tecnologías y a los mercados estadounidenses y japoneses, lo cuál consiguió tasas de crecimiento sin precedentes en la historia del capitalismo a nivel mundial, y un amplio desarrollo de Asia Oriental.

Además, hay que recordar que los países asiáticos, incluso, Japón (a

²⁷ Ohkawa Kazushi y Henry Rosovsky, **Japanese Economic Growth, Trend Acceleration In The Twenty Century**, EE UU: Stanford University Press, 1973, pp. 10 y ss.

²⁸ *Ibíd.*

pesar de su política expansionista de los años treinta y cuarenta), no tuvieron, a diferencia de los países de Europa Occidental, colonias donde explotar sin costosos recursos naturales y humanos, hacia donde exportar capitales, mercancía y excedentes de población bajo la protección del dominio político.

Basta subrayar aquí que en todos los casos, el proceso de desarrollo estuvo abierto hacia el exterior al mismo tiempo que estuvo siempre basado, principalmente en el mercado nacional y el ahorro nacional. El mercado regional creció con base en el desarrollo de los mercados nacionales mientras la inversión regional se incremento gracias a la acumulación de ahorros nacionales. Por otro parte, el crecimiento secuencial de los países del área y las políticas de desarrollo tecnológico implementadas implicaron una creciente complementariedad de las economías asiáticas.

La disparidad entre los países de la región, es precisamente la otra razón principal detrás de la ausencia de un proyecto de integración política en Asia oriental. Las relaciones de fuerza entre los varios países son muy inestables debido a su crecimiento económico y a sus diferencias en recursos humanos y naturales, así como a sus posiciones geoestratégicas.

El bloque europeo. El bloque europeo tiene su génesis en 1957, con el Tratado de Roma integrado por seis países: Francia, Alemania Occidental, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo. Se extendió a Gran Bretaña, Irlanda y Dinamarca en 1973, a Grecia en 1981, España y Portugal en 1986, y Finlandia, Suecia y Austria en 1994.

2. EL MODELO EUROPEO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Durante mucho tiempo la idea de una Europa unida solo existió como un sueño en las mentes de filósofos y visionarios. Víctor Hugo, por ejemplo, imaginó unos pacíficos «Estados Unidos de Europa» impregnados de ideales humanistas. Las dos terribles guerras que asolaron el continente durante la primera mitad del siglo XX desmintieron brutalmente dicho sueño.

Sin embargo, de los escombros de la Segunda Guerra Mundial surgió un nuevo brote de esperanza. Quienes se habían opuesto al totalitarismo durante la guerra estaban decididos a poner fin, de una vez por todas, a los antagonismos entre las naciones de Europa, creando las condiciones de una paz duradera entre los antiguos enemigos. Entre 1945 y 1950, un puñado de estadistas llenos de coraje, entre los que se cuentan Konrad Adenauer, Winston Churchill, Alcide de Gasperi y Robert Schuman, emprende la tarea de persuadir a sus pueblos de la necesidad de entrar en una nueva era, la de la estructuración de Europa Occidental en torno a una nueva organización basada en los intereses comunes de sus pueblos y naciones y consagrada por unos tratados que garanticen el Estado de Derecho y la igualdad de todos los países.

Robert Schuman (Ministro francés de Asuntos Exteriores) recogió una idea originalmente concebida por Jean Monnet y, el 9 de mayo de 1950, propuso la creación de una Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). Situar bajo una autoridad común, la Alta Autoridad, la producción de carbón y acero de países en otro tiempo enemigos contenía una enorme carga simbólica: los materiales de guerra se transformaban en instrumentos de

reconciliación y de paz.¹

Esta idea generosa y audaz se vio coronada por el éxito. Fue el comienzo de más de medio siglo de cooperación pacífica entre los Estados miembros de las Comunidades Europeas. Con el Tratado de Maastricht de 1992 nace la Unión Europea (UE) sobre la base de unas instituciones reforzadas y dotadas de más amplias responsabilidades.

En el presente capítulo se realiza un estudio sobre los orígenes, evolución y situación actual de la Unión Europea, se incluye una cronología de los acontecimientos más relevantes que conducen a la formación de una de las zonas económicas con mayor potencial para que México diversifique su comercio exterior y disminuya paulatinamente la, no siempre afortunada, dependencia de las transacciones comerciales con Estados Unidos.

2.1 EL PROCESO DE FORMACIÓN DEL BLOQUE EUROPEO

A finales de la Segunda Guerra Mundial era obvio que Europa tenía que reordenar el mapa político. La guerra de 1938-1945 despertó la conciencia de los europeos de su propia debilidad. La Segunda Guerra había puesto fin definitivo a la tradicional hegemonía europea en el mundo. En segundo lugar, había una convicción de que había que evitar por todos los medios la vuelta a un enfrentamiento entre los estados europeos. En tercer lugar existía un deseo extendido entre muchos europeos de crear un continente más libre, justo y próspero en el que las relaciones internacionales se desarrollaran en un marco de concordia. Las dos guerras mundiales habían iniciado como guerras civiles europeas donde el propio continente había sido el principal campo de batalla. A

¹ Fontain, Pascale. **Doce lecciones sobre Europa**; Madrid, España: UE, 2003, p. 4.

finis de la guerra se trataba de buscar un acuerdo entre Francia y Alemania que contara con el visto bueno de Estados Unidos.

La unión era una forma de garantizar la paz entre los países europeos; y en segunda instancia la unión fue resultado de un deseo extendido entre muchos europeos de crear un continente mas libre, justo y próspero. Las dos nuevas superpotencias, Estados Unidos y la Unión Soviética tenían un poder económico, político y militar muy superior al heterogéneo conjunto de los estados europeos. El Plan Marshall de ayuda económica a los países europeos tenía el fin de fomentar el desarrollo económico de la destrozada Europa con el objetivo político de frenar el comunismo. El Plan fue visto en Europa como un aspecto de la política intervencionista de Estados Unidos en los asuntos europeos.

Los estadounidenses promovieron la creación de una organización europea centralizada que administrara y organizara el reparto de la ayuda económica del Plan Marshall. En esta medida, el plan anunciado en 1947 por el ministro de Asuntos Exteriores estadounidense, George C. Marshall, el Programa de Reconstrucción Europea, tuvo una importante función política. Se trataba de crear en Europa occidental, mediante una recuperación económica, condiciones sociales y políticas estables, construyendo de este modo un contrapeso ofensivo frente a la penetración del comunismo soviético en Europa occidental.²

El Congreso de los Estados Unidos aprobó el 2 de abril de 1948 la Ley de Ayuda al Extranjero dos semanas después, los dieciséis países de la integración europea crearon una organización permanente, la Organización

² Ambrosius, Gerold y William H. Hubbard. **Historia social y económica de Europa en el siglo XX.**.. Alianza Editorial. Madrid. España 1992.p. 336.

Europea de Cooperación Económica (OECE) que se encargaría de poner en práctica el Plan Marshall. Este fue uno de los primeros organismos que agruparon a gran parte de los países de Europa occidental. Era intención de los Estados Unidos que el Plan Marshall no se limitara a proporcionar una ayuda a Europa; su objetivo debía consistir en reorganizar por completo su economía según los principios que Joyce, director del departamento de producción del Plan Marshall, formuló al recomendar a Europa cinco metas:

- a) la creación de un mercado europeo único y libre;
- b) un reparto equitativo de los beneficios de las empresas con sus empleados y obreros;
- c) renuncia, por parte de estos a los métodos de huelga coactiva y a su oposición a los perfeccionamientos destinados a aumentar el rendimiento;
- d) creación de un poder adquisitivo capaz de absorber la mayor producción, gracias a salarios elevados, y
- e) renuncia por parte de los empresarios a beneficios demasiado elevados que pudieran obstaculizar el desarrollo de la producción.³

Los dieciséis países más afectados después de la Guerra redactaron un informe en el cual se fijaba los elementos esenciales de un programa de recuperación global. Se desarrolló un vigoroso esfuerzo de producción al igual que lograr la estabilidad financiera de los países interesados en aquel plan. También a través del Plan Marshall se proponía una cooperación más estrecha, con la ayuda estadounidense para colmar el déficit de las balanzas de pagos de Europa.⁴

³ Pirenne, Jacques. **Historia Universal, las Grandes Corrientes de la Historia**. México: Editorial Cumbre, 2003. p. 257.

⁴ Grimberg, Carl. **El siglo XX, las Grandes Guerras y la conquista del espacio**. México: Ediciones Daimon de México, 2000, p. 349.

A través del Plan Marshall, se reconstruyó la economía europea, lo cual permitió una expansión masiva de las industrias militares. La URSS se sintió amenazada por la ayuda que estaba dando Estados Unidos a los países de Europa del oeste, entonces desarrolló una forma de ayuda para sus países satélites. La producción industrial de Europa del oeste en 1946 representaba nada más el 60% y en 1947 el 70% de la producción que se había logrado antes de la Segunda Guerra Mundial. En cuanto a Europa del Este, esta parte del continente tenía cuarta y quinta partes de su producción alimenticia de la que había logrado producir en 1938. Su población fue incrementando por una décima parte.⁵

Anteriormente Europa occidental había exportado sus productos industriales e importaba bienes agrícolas de Europa del Este y de América, pero ahora había pocos prospectos para restaurar rápidamente; y los países de Europa del este adoptaron una economía al estilo ruso buscando vínculos con la Unión Soviética. Otro factor que afectó la economía europea a finales de la Segunda Guerra Mundial fue la pérdida de las posesiones ultramar de Europa, lo cual redujo el ingreso anual proveniente de las inversiones europeas en otros países. Gran Bretaña había liquidado todas sus posesiones en ultramar para poder financiar las importaciones durante la guerra. La reducción de las ganancias debido a lo anterior redujo la capacidad de importación a un 30% de lo que se importaba en 1938. Por fin entre 1947 y 1948, Europa tenía el 40% de su capacidad de importación de la que había obtenido en 1938.⁶

En 1951, siete años después de que finalizará la Segunda Guerra Mundial y al final del Plan Marshall los ingresos nacionales per capita

⁵ Fontaine, Pascal; op cit., p. 16.

⁶ Hogan, Michael J. **The Marshall Plan: America, Britain, and there construction of Western Europe 1947-1952.** EE UU: Cambridge University Press, 1995, p. 228.

aumentaron un 10% de lo que habían sido antes a la guerra.⁷

La recuperación después de la Segunda Guerra Mundial fue mayor a la recuperación a finales de la Primera, gracias al aumento en la producción de acero, cemento, y del carbón. Después de la guerra, hubo una baja en el abastecimiento de carbón, algodón y petróleo, pero gracias a la ayuda del Plan Marshall se podían conseguir esos productos con mayor facilidad. Las políticas económicas que desarrollaron los gobiernos europeos en la posguerra fueron muy favorables para Europa del oeste, ya que iniciaron un círculo productivo. La expansión del comercio llevó al crecimiento; y el crecimiento desarrollo programas de seguros sociales y niveles de salarios más altos.

Se logró una paz social que permitió bajar los niveles de inflación en toda Europa. Había altas inversiones que incrementaron el crecimiento y crearon las condiciones para que se dieran más expansiones en el comercio internacional. La economía Europea de posguerra se basaba en un sistema de economía mixta, lo cual resultó positivo. Ese sistema consistió en una distribución del ingreso de manera más igualitaria, un alto grado de seguridad social y un rápido crecimiento económico. Además, un elemento que permitió el crecimiento rápido de Europa fueron los mercados laborales que eran resistentes a las inflaciones. Las personas que implantaron el Plan Marshall en Europa buscaron un movimiento laboral interesado en elevar la productividad de los países en lugar de buscar la redistribución del ingreso.

Aparentemente, todo iba muy bien en Europa, el crecimiento, a pesar de las limitantes: la distribución del ingreso, la estabilidad de los precios y la estabilidad del empleo hasta 1973; ya que a finales de 1960 y a principios de

⁷ Roy, Douglas. **The advent of war, 1939-1945**. Londres, Inglaterra: MacMillan Press, 1978, p. 98.

los 70 la inflación de Europa del oeste siguió subiendo de 3% al año hasta alcanzar el 6% al año, eso se debió al impacto de la inflación en Estados Unidos.⁸

A mediados de 1952 con la entrada en vigor del Tratado para la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), Francia, Alemania, Italia y los estados del Benelux renunciaron al control nacional de la producción de carbón y de acero y la sometieron a una organización supranacional.⁹

La OEEC promovió la liberalización del comercio entre los países miembros; introdujo ideas tendentes a acuerdos monetarios; y a la cooperación económica. En mayo de 1948, se reunió en la Haya, un congreso preeuropeo en el cual Winston Churchill declaró: “Creemos que se viviría mejor en una Europa unida, y por eso, de acuerdo con nuestros gobernantes, tratamos de devolver a Europa sus antiguas glorias. Queríamos construir una Europa en la que todos pudieran sentirse orgullosos al decir: soy europeo”¹⁰

Este fue uno de los primeros organismos que agrupó a la mayoría de los estados europeos occidentales. La Segunda Guerra Mundial había debilitado la economía europea y los Estados Unidos temían que el colapso de Europa abriera puertas para la entrada del comunismo en todo el continente. “Churchill deseaba reconstruir el tradicional equilibrio el poder en Europa, lo que significaba reconstruir la Gran Bretaña, Francia y hasta la vencida Alemania para que juntos con Estados Unidos, estos países pudieran servir de contrapeso al coloso soviético el Este.”¹¹

⁸ *Ibidem.* p. 87.

⁹ *Ibidem.*

¹⁰ Grimberg, Carl, *op.cit.* p. 360.

¹¹ Kissinger, Henry. **La Diplomacia.** México: FCE, 1995, p..380.

En 1948, el Benelux había iniciado sus actividades con la aplicación de un arancel exterior común. Este organismo había sido creado en 1944, antes del fin de la Segunda Guerra Mundial. Otro paso importante hacia una unión más fuerte de los países europeos fue la creación del Consejo de Europa en 1949. Este organismo trató de fomentar la cooperación política entre los países europeos, y su función principal fue de reforzar el sistema democrático y los derechos humanos en los estados miembros. Las paradojas de la guerra hicieron que el primer intento de integración económica de varios países en Europa fuera firmado en Londres.

“Ya en 1947- antes incluso que existiera la OEEC, el comité de cooperación económica europea había reconocido la necesidad de que “el crecimiento de la actividad económica europea se viera favorecido por un régimen de pagos cada vez más flexible y cada vez más extenso.”¹²

Los gobiernos en el exilio de Bélgica, Holanda y Luxemburgo firmaron allí en 1944 un convenio que preveía la desaparición de las barreras aduaneras después de la liberación. El Benelux (Bélgica-Holanda [Netherlands] y Luxemburgo) quien puso en marcha tal integración en 1948, fue el primer intento nacional de integración supranacional, lo cual en 1958 se proclamó la unión económica de estos tres países.¹³

Mientras que Francia, Italia y los Países del Benelux- estos últimos fundaron en 1948 su propia unión aduanera- defendían la constitución de una unión aduanera europea, Gran Bretaña y los países escandinavos la rechazaban. La Organización para la Cooperación Económica Europea (Organization for European Economic Cooperation) que fue únicamente una

¹² Pirenne, Jacques. op.cit. p. 259.

¹³ Gilpin, Robert. **The Challenge of Global Capitalism: The World Economy in the 21st Century**. EE UU: Princeton University Press, 2000. p. 288.

institución que distribuía los fondos a los diversos países.¹⁴

En marzo de 1948, los representantes de Francia, de Gran Bretaña, Bélgica, Holanda y Luxemburgo se reunían en Bruselas con el objetivo de hallar fórmulas que les permitieran una mayor cooperación en el ámbito militar y en lo económico, social y cultural. De estos cinco países tres estados ya se habían unido en un bloque económico, bajo la convención aduanera belga-holandesa- luxemburguesa, conocida como el Benelux. Sin embargo la Gran Bretaña no estaba dispuesta a otorgar límites a su soberanía en aras de los intentos supranacionales. Por esta razón no tomó parte en la Comunidad Europea de Carbón y del Acero que se consolidó en París el 18 de Abril de 1951 integrado por Francia, Italia, Alemania y los países del Benelux. En 1951, inició la Unión Europea su vida como la Comunidad del Carbón y del Acero, con la firma del Tratado de París por Bélgica, Francia, la República Federal de Alemania, Italia y Luxemburgo, en el cual aceptaron una autoridad común para la producción del carbón y del acero. Ese paso fue la respuesta a la sugerencia del Ministro de asuntos exteriores francés en una conferencia de prensa el 9 de Mayo de 1950, en la cual decía que una unión de la producción de carbón y acero Francés y Alemán evitaría una cuarta guerra entre ambos países.¹⁵

La Unión Europea tiene sus orígenes en el Tratado de París Constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) de 1951, donde se impuso un arancel común a través de Europa en la producción de ambos materiales. El siguiente paso fue el Tratado de Roma firmado el 25 de Marzo de 1957, el cual expresaba la naturaleza política verdadera de Europa; promovió una unidad Europea, con el deseo de acabar con las guerras civiles de Europa y así que los países pudieran aprender de sus errores. Se puede

¹⁴ Ambrosius, Gerold y William H. Hubbard. op.cit p. 336.

¹⁵ Thody, Philip.op.cit. p. 169.

decir que Europa ha dado grandes pasos después de la destrucción total del continente en 1945, ya que logró establecer una unión fuerte sin embargo muy joven para ya ser juzgada. Sin embargo, fueron los conservadores de la Gran Bretaña quienes declinaron la invitación en 1955 para participar en las conversaciones en Messina para la puesta en marcha de la Comunidad Económica Europea. Fueron los seis países de la CECA los que firmaron en Roma del tratado comunitario y del EURATOM, organización destinada a desarrollar de manera pacífica la energía atómica entre los países europeos que aceptaron entrar en esta unión económica. Como réplica, por su parte la Gran Bretaña puso en marcha la Zona Europea de Libre Cambio (EFTA), con acuerdos menos vinculantes que la CEE y en la que, ejercía un papel dominante.

La CEE tenía como objetivos la consecución de una estructura económica y política en Europa en consonancia con su historia y sus recursos, la elevación de nivel de vida y la aceleración del progreso técnico; la abolición de las barreras comerciales, y el establecimiento de instituciones capaces de constituir una base de los futuros Estados Unidos de Europa.¹⁶

Para lograr este cambio, se fijaban doce años de transición, durante los cuales el comercio entre los países se cuadruplicaría.. El 1 de Julio de 1968, la unión aduanera entre los seis logró establecerse. El 9 de agosto de 1961, se solicitó la apertura de las negociaciones para la adhesión de la Gran Bretaña, Dinamarca e Irlanda, sin embargo la decisión de los países que ya formaban parte de esta integración era de determinar el precio de su adhesión.

De Gaulle, puso su primer veto al Reino Unido el 14 de Enero de 1963, exigiéndole transformaciones para poder formar parte de la Comunidad ya que

¹⁶ *Ibidem.* p. 167

como lo dijo el 27 de noviembre de 1967, “La economía británica, tal como está, es incompatible con el Mercado Común.” No fue hasta el 1 de enero de 1973, con el segundo presidente de la V república francesa, Georges Pompidou, que se aceptó la adhesión de nuevos países en la Comunidad, eso fue cuando la Gran Bretaña, Dinamarca, Irlanda y Noruega junto con otros cinco países fueron aceptados para formar parte de la Comunidad Europea.¹⁷

2.2 EVOLUCIÓN DEL MERCADO COMÚN EUROPEO

Cuatro son los Tratados que han dado marco jurídico a la CEE: El Tratado de París de 1951; el Tratado de Roma de 1957, el Tratado de Bruselas de 1965 y el Tratado de Luxemburgo del año 1970. Cuatro a su vez fueron las declaraciones fundamentales contenidas en el Tratado de París, debido más a razones económicas que políticas:

- a) la salvaguarda de la paz mundial ante los peligros que la amenazaban a los pocos años de haber concluido la segunda contienda internacional;
- b) el establecimiento de una solidaridad de hecho entre las naciones europeas, con apoyo en las bases comunes de su desarrollo económico, indispensable para el mantenimiento de relaciones pacíficas;
- c) la elevación del nivel de vida de los pobladores de los distintos Estados de esta región geográfica continental; y
- d) la sustitución de las rivalidades seculares de dichos pueblos por una fusión de intereses esenciales, de naturaleza económica, que reuniera posiciones opuestas de estas naciones por largo tiempo, con base en instituciones capaces de orientar un destino compartido.

¹⁷ Young, Hugo. **This Blessed Plot: Britain and Europe from Churchill to Blair**. Londres Inglaterra: Overlook Press. 1999. p. 314.

El Tratado de Roma de 1957, por su parte, estableció los fundamentos de la acción comunitaria y fue en rigor el que instituyó la CEE, con dos propósitos: lograr el progreso económico y social eliminando las barreras que dividían Europa así como mejorar las condiciones de vida y de empleo de sus pueblos. La eliminación de los obstáculos que se presentaron, gracias a una acción concertada, permitió la estabilidad en la expansión y equilibrio de los intercambios, lo cual trajo como resultado el reforzamiento de las economías con base en la lealtad en las competencias. Esta actitud redujo las diferencias regionales así como el retraso de las regiones menos favorecidas de la comunidad. El tercer punto capital de la CEE fue la supresión progresiva de las restricciones al comercio internacional, conforme los principios de la Carta de las Naciones Unidas.¹⁸

En cuanto el Tratado de Bruselas conocido también como el Tratado de fusión de los ejecutivos, tuvo como finalidad instituir un Consejo y una Comisión únicos para reemplazar, por una parte, la Alta Autoridad de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero; por otra, facilitar los trabajos de la propia Comunidad (CEE) y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA o EURATOM), encargada del desarrollo de la energía nuclear, para evitar el excesivo costo de un desarrollo individual llevado al cabo por cada uno de los Estados-miembro. De esta manera se constituyó un sólo organismo controlador de todas estas actividades, con un sólo presupuesto y un reglamento común. De él dependen tanto la Asamblea como el Tribunal de Justicia para los asuntos europeos.

Finalmente, el Tratado de Luxemburgo se firmó para aumentar los poderes de la Asamblea en materia presupuestaria y regular las contribuciones

¹⁸ Molina del Pozo, Carlos Francisco. **Manual de derecho de la Comunidad Europea**, 2a. ed., Madrid, España: Editorial Trivium, 1990, p. 247.

financieras de los Estados y los recursos propios de las tres comunidades (CEE, CECA y CEEA). Documentos accesorios que complementan las funciones del Consejo son el llamado Tratado de Decisión del Consejo (1970), el Tratado de Adhesión de nuevos Estados (1972), mediante el cual se incorporaron a la Comunidad: Dinamarca, Irlanda y Noruega, el primero de enero de 1973 y con posterioridad Grecia, el primero de enero de 1981, y España y Portugal, el primero de enero de 1986. En este último año se firmó el Acta Única Europea, tras la ratificación por parte de los Parlamentos respectivos de estas naciones de los tratados de adhesión a la Comunidad, integrada en la actualidad con doce países. En el Acta Única ha quedado incluido el texto íntegro del Tratado de Roma así como aquellas otras cláusulas relacionadas con políticas y acciones comunitarias surgidas de la integración actual de la CEE. El establecimiento de un procedimiento de cooperación con el Parlamento Europeo, aplicable a la adopción de normas relativas a diversas materias, completa la relación de los más importantes instrumentos jurídicos de la Comunidad.

De los acuerdos adoptados por la CEE se mencionan, en términos generales, los que entrañan aspectos de importante liberalización que han contribuido al éxito y progreso de la Comunidad:

1º La libre circulación de mercancías o sea la creación del Mercado Común Europeo que ha sido la institución más prestigiosa de la Comunidad, programa que implica:

- a) la prohibición de los derechos de aduana en materia de importación y exportación;
- b) la adopción de un arancel exterior común, y
- c) la aplicación en el campo aduanal de las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y establece una

afectiva unión aduanera.

2º La supresión de los derechos de aduana que impone, por una parte, la existencia de una cláusula con base en la cual las autoridades nacionales se comprometen al ajuste de su legislación a los términos del Tratado de Roma; por otra, a no introducir nuevos derechos de importación o exportación.

3º Libre circulación de trabajadores asalariados. Todas aquellas personas que ejerzan una actividad profesional por cuenta ajena o que realicen cualquiera de las actividades independientes aceptadas por la Comunidad, pueden pasar sin cortapisas de un país a otro y ejercer derechos laborales otorgados a los nacionales.

4º Libertad de establecimiento y prestación de servicios. Estos trabajadores podrán radicar en país extranjero, en unión de sus familias, con disfrute de los derechos concedidos a nacionales.

5º Libre circulación de capitales en los siguientes ramos: a) Inversiones directas o inmobiliarias; b) Operaciones de títulos (acciones, obligaciones u otros); de participación; en cuenta corriente o depósitos; c) Créditos vinculados a transacciones comerciales o de servicio, créditos financieros y préstamos; d) Finanzas u otras garantías, derechos de pignoración; e) Transferencias en ejecución de contratos de seguro; f) Movimientos de capital de carácter personal, y g) Importación y exportación material de valores.

2.3 EL PROYECTO DE LA UNIÓN EUROPEA

La Unión Europea es el resultado del esfuerzo y de las realizaciones concretas de los impulsores de la Europa comunitaria. Constituye el ejemplo más

avanzado del mundo de integración de un conjunto de países que ejercen conjuntamente su soberanía en ámbitos de decisiva importancia para los ciudadanos: moneda única, libre circulación de personas, servicios, mercancías y capitales, progreso social e igualdad de condiciones de competencia para aprovechar al máximo un mercado interior abierto y dinámico.

Las bases constitucionales de este conjunto son las siguientes:

- El Tratado de París constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) de 1951;
- Los Tratados de Roma constitutivos de la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEa) de 1957.

Estos tratados fundamentales se han modificado posteriormente:

- En 1986 por el Acta Única Europea;
- En 1992 por el Tratado de la Unión Europea, firmado en Maastricht;
- En 1997 por el Tratado de Ámsterdam;
- En 2001 por el Tratado de Niza.

Estos tratados han creado entre los Estados miembros unos estrechos vínculos jurídicos. La Unión Europea genera por sí misma una legislación que se aplica directamente a los ciudadanos europeos y crea unos derechos específicos en favor de éstos.

Limitada en su primera realización a la apertura del mercado común del carbón y del acero entre los seis Estados fundadores (Bélgica, República Federal de Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos), la Comunidad ha sido ante todo una empresa de paz, puesto que consiguió

asociar en un conjunto institucional regido por el principio de igualdad a los vencedores y a los vencidos de la última guerra intraeuropea.¹⁹

Estos seis Estados miembros decidieron construir una Comunidad Económica Europea (CEE) basada en un mercado común que abarcara una amplia gama de bienes y servicios. Los derechos de aduana industriales entre los seis países se suprimieron definitivamente el 1 de julio de 1968 y las políticas comunes, especialmente la política agrícola y la política comercial, se implantaron a lo largo de dicha década.

El éxito de los Seis impulsó a Dinamarca, Irlanda y al Reino Unido a unirse a ellos. Esta primera ampliación, en virtud de la cual las Comunidades pasaron de seis a nueve miembros en 1973, tuvo lugar al mismo tiempo que se llevaba a cabo una profundización de las tareas y se implantaban nuevas políticas, como la política social, la medioambiental o la regional, con la creación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) en 1975.

Desde comienzos de la década de los setenta, se impuso la necesidad de la convergencia de las economías y de la unión monetaria cuando la suspensión de la convertibilidad del dólar en oro daba paso a una era de gran inestabilidad monetaria mundial, agravada por las consecuencias de los choques petrolíferos de 1973 y 1979. La creación en 1979 del sistema monetario europeo (SME) contribuyó a estabilizar las relaciones de cambio y a inspirar a los Estados miembros una política de rigor que les permitiera mantener entre sí los vínculos de solidaridad y la disciplina de un espacio económico abierto.

En 1981 y 1986, las adhesiones de Grecia, España y Portugal reforzaron

¹⁹ Fontain, Pascale, op cit, p. 9

el flanco sur de la Comunidad, haciendo al mismo tiempo más necesaria la puesta en práctica de unos programas estructurales, como los primeros programas mediterráneos integrados (PIM), destinados a reducir las disparidades de desarrollo económico entre los Doce.

Paralelamente, la Comunidad Económica Europea se afirma en el plano internacional, al reforzar los vínculos contractuales establecidos con los países del sur del Mediterráneo y con los de África, del Caribe y del Pacífico (conocidos como “países ACP”), asociados gracias a los sucesivos Convenios de Lomé (1975-1989: Lomé I, II, III y IV) y al Acuerdo de Cotonú, firmado en junio de 2000, relativos a los intercambios comerciales y la ayuda al desarrollo. Primera potencia comercial mundial, Europa dota de los instrumentos que le permitan afirmar su identidad en la escena internacional y se fija como ambición la aplicación de una política exterior y de seguridad común.

La caída del muro de Berlín, a la que siguió la reunificación alemana, el 3 de octubre de 1990, y la democratización de los países de Europa Central y Oriental liberados de la tutela de la Unión Soviética, también enfrentada a su propia disolución en diciembre de 1991, transformaron profundamente la estructura política del continente.

Mientras tanto, las Comunidades Europeas se encontraban, por su parte, en plena evolución. Los Estados miembros negociaron un nuevo Tratado de la Unión Europea, cuyas líneas directrices fueron fijadas por el Consejo Europeo (es decir, los Jefes de Estado o de Gobierno) reunido en Maastricht los días 9 y 10 de diciembre de 1991. El Tratado entró en vigor el 1 de noviembre de 1993. La CEE se rebautizó “Comunidad Europea” (CE). Al añadir al sistema comunitario un sistema intergubernamental en algunos ámbitos, el Tratado crea la Unión Europea. Fija a los Estados un programa ambicioso:

unión monetaria que se logró en 1999, nuevas políticas comunes, ciudadanía europea, política exterior y de seguridad común (PESC), seguridad interior.

Este nuevo impulso y la evolución de la geopolítica del continente llevaron a tres nuevos países —Austria, Finlandia y Suecia— a entrar en la Unión el 1 de enero de 1995. La Unión de los 15 sigue avanzando hacia el proyecto más espectacular que pueda ofrecer a sus ciudadanos: la sustitución de sus monedas nacionales por el euro. El 1 de enero de 2002 la moneda europea entraba en circulación en los 12 países de la zona del euro y adquiría el estatuto de gran moneda de pago y de reserva junto al dólar. Actualmente el euro es una de las monedas más fuertes del mundo, incluso por encima del dólar americano.

Con la entrada en siglo XXI, los europeos deberían hacer frente conjuntamente a los desafíos de la globalización. La aceleración de las nuevas tecnologías y la revolución de Internet impulsaron la modernización de las economías. Las profundas mutaciones del entramado económico, sin embargo, entrañan asimismo fracturas sociales y choques culturales. En la “estrategia de Lisboa” adoptada por la Unión en marzo de 2000 se fijó como objetivo adaptar la economía europea a las nuevas condiciones de la economía mundial. Era preciso hacer frente junto a la competencia de los Estados Unidos y los países recientemente industrializados. Había que liberalizar los sectores todavía protegidos, favorecer la innovación y la inversión en las empresas, adaptar los sistemas educativos a las tecnologías de la información.

Las reformas fueron tanto más necesarias cuanto que los retos del desempleo y del coste creciente del sistema de pensiones presionaban sobre las economías de los Estados miembros. La opinión pública espera cada vez más de sus gobernantes que aporten soluciones prácticas a estos problemas.

Recién constituida, la Europa de los 15 inició su camino hacia una nueva ampliación sin precedentes. A mediados de los años noventa llamaban a la puerta de la UE las antiguas “democracias populares” del bloque soviético (Bulgaria, la República Checa, Hungría, Polonia, Rumania y Eslovaquia), los tres Estados bálticos que una vez formaran parte de la Unión Soviética (Estonia, Letonia y Lituania), una de las Repúblicas de la antigua Yugoslavia (Eslovenia) y dos países mediterráneos (Chipre y Malta).

La UE acogió con satisfacción esta oportunidad de contribuir a la estabilización del continente europeo, extendiendo los beneficios de la unificación europea a estas jóvenes democracias. Se iniciaron las negociaciones de adhesión con los 12 países candidatos en Luxemburgo en diciembre de 1997 y en Helsinki en diciembre de 1999. La Unión se dirigía a la ampliación más importante de toda su historia. Para diez de estos países, las negociaciones finalizaban el 13 de diciembre de 2002 en Copenhague. Se dibujaba en el horizonte la Europa de los 25, que se hizo efectiva en 2004 y seguirá extendiéndose a lo largo de la década a otros países.

Más de medio siglo de construcción europea ha marcado profundamente la historia de Europa y la mentalidad de sus habitantes. Los Gobiernos de los Estados miembros, con independencia de la tendencia política, son conscientes de que se ha superado la era de la soberanía nacional absoluta y saben que solo mediante la conjunción de fuerzas y la concepción de «un destino en adelante compartido» (según la expresión del Tratado CECA) pueden las antiguas naciones seguir avanzando económica y socialmente y mantener su influencia en el mundo.

Los líderes de la Unión Europea llegaron a un acuerdo político sobre la

Agenda del periodo actual 2000-2008, al término de un Consejo Europeo especial celebrado en Berlín, el acuerdo allanará el camino para la ampliación de la Unión Europea al primer grupo de países de Europa Central y Oriental. La Agenda se enfrenta a tres desafíos para la Unión:

- Cómo consolidar y reformar las políticas de la Unión (especialmente la Política Agrícola Común y la Cohesión Económica y Social) para que puedan hacer frente a la ampliación y garantizar el crecimiento sostenido, un índice de empleo más elevado y mejores condiciones de vida para los ciudadanos de Europa.
- Cómo negociar la ampliación y al mismo tiempo ofrecer una preparación sólida a todos los países candidatos.
- Cómo establecer un nuevo marco financiero para el periodo 2000-2008.²⁰

La UE inició las negociaciones bilaterales con seis países candidatos: Chipre, República Checa, Estonia, Hungría, Polonia y Eslovenia, sobre las condiciones de su adhesión. Otros cinco países también solicitaron su ingreso: Bulgaria, Letonia, Lituania, Rumania y Eslovaquia y las negociaciones para la adhesión comenzarán tan pronto como las reformas que han emprendido se consideren suficientes.

Los jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea y sus homólogos de 10 países del centro y este de Europa concluyeron en abril de 2003, en Copenhague las negociaciones para su integración en la Unión en mayo de 2004, lo que supone la mayor ampliación desde la creación de la UE, que será fronteriza con Rusia.

Finalmente los países aceptados a ser parte de la Unión Europea son Polonia, Hungría, República Checa, Eslovenia, Eslovaquia, Lituania, Letonia,

²⁰ Martínez Coll, Juan Carlos (2001): "La integración europea" en La Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes, <http://www.eumed.net/cursecon/17/17-3.htm> [Consulta: 26 de septiembre de 2005].

Estonia, Chipre y Malta. Otros candidatos son Rumania y Bulgaria, que esperan respuesta por parte de la Unión Europea, y los quince evaluaron a finales del 2004, para establecer si se negociaba la adhesión de Turquía, como un miembro más sin embargo este país tiene más nexos con la comunidad árabe.

La entrada efectiva de estos países fue el 1º de mayo de 2004, y posteriormente se celebraron elecciones al Parlamento Europeo, en las que participaron los nuevos miembros. Se trata de la ampliación más ambiciosa de la UE, la quinta de su historia desde 1952 cuando entonces la Comunidad Económica Europea (CEE) contaba con seis miembros, Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos, las sucesivas adiciones fueron incluyendo a cada vez más naciones. En 1973, 9 eran países, 1981, 10; 1986 (España y Portugal), 12 finalmente, en 1995, 15 miembros.

La gran Unión Europea de 25 miembros cobró vida en mayo del 2003 en Atenas con la firma solemne del Tratado de Adhesión de los 10 nuevos socios de Europa central y oriental y del sur del mediterráneo, reunidos en el Ágora ateniense, los 25 proclamaron en una declaración común su voluntad de que la UE desempeña en el futuro “un papel de máxima importancia en el mundo”.

Es en este tratado que se dan por fin la mano el este y el oeste, se convirtió en realidad en mayo de 2004, cuando culminó el proceso de ratificación del Tratado que firmaron los Veinticinco en Atenas. Esta ampliación, la más ambiciosa por su volumen, convierte a la UE en un gigante de más de 450 millones de ciudadanos, cuyos gobiernos prometieron hacer frente a sus responsabilidades en el mundo, apoyando la prevención de conflictos, promoviendo la justicia y ayudando a mantener la paz y a defender la estabilidad mundial.

2.4 SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL DE LA UNIÓN EUROPEA

En un contexto internacional generalmente favorable, el crecimiento económico europeo experimentó una neta mejora en 2004. Las razones esenciales fueron, en primer lugar, el incremento de las exportaciones, pero también una aceleración de la demanda interna, junto con un ambiente macroeconómico sano resultante de una dosificación equilibrada de las políticas. El encarecimiento del precio de las materias primas durante el año fue, sin embargo, un factor de desaceleración.²¹

La ampliación de la Unión, el 1º de mayo de 2004, significó también un cambio en el proceso de integración económica al asociar plenamente a los diez nuevos Estados miembros, desde el momento de su ingreso, a los mecanismos de coordinación económica existentes en la Unión, prosiguiendo así de manera decisiva una estrategia comenzada durante la fase previa a la adhesión.

De acuerdo con el Informe de 2004, “Este fue el panorama sobre el que se dieron los primeros pasos para la revisión intermedia de la estrategia definida en Lisboa en el año 2000 por los Jefes de Estado o de Gobierno con la ambición de reforzar sustancialmente la competitividad de las economías europeas. En 2004 el elemento fundamental de esta actualización la constituyó el informe redactado, a petición del Consejo Europeo, por un grupo de alto nivel presidido por el Sr. Kok, antiguo Primer Ministro de los Países Bajos.”²²

Tras la petición hecha por el Consejo Europeo en junio de 2004, la Comisión presentó reflexiones para reforzar la gestión económica y clarificar la

²¹ Informe General sobre la Actividad de la Unión Europea: 2004. Bélgica: Comisión Europea, 2005, pp. 19 y 20

²² Ibídem.

aplicación del pacto de estabilidad y crecimiento, con el fin de avanzar en el debate de forma transparente y en estrecha cooperación con los Estados miembros. El Consejo constató la existencia de déficits excesivos en varios Estados miembros, tanto nuevos como antiguos, y por ello hizo recomendaciones sobre las medidas a adoptar para corregirlos. El Consejo emitió también dictámenes sobre los programas de estabilidad actualizados de los Estados miembros participantes en el euro y los programas de convergencia de los tres “antiguos” Estados miembros no participantes y los nuevos Estados miembros. El Tribunal de Justicia, a instancias de la Comisión, anuló las conclusiones del Consejo de 25 de noviembre de 2003 relativas al procedimiento de déficit excesivo de Alemania y Francia.²³

Por su parte, el Banco Central Europeo que tiene responsabilidad exclusiva en materia de política monetaria en la zona del euro, prosiguió una política orientada al mantenimiento de la estabilidad de los precios a medio plazo, contribuyendo así a promover el crecimiento y el empleo en la zona.

Puntos clave:

- Las dificultades encontradas en la aplicación del pacto de estabilidad y crecimiento llevaron a la Comisión a presentar propuestas destinadas a reforzar y clarificar su aplicación, con objeto de apoyar la estabilidad macroeconómica y garantizar una hacienda pública viable, contribuyendo al mismo tiempo a mejorar el potencial de crecimiento de la Unión Europea.
- La Comisión publicó un informe sobre el estado de preparación práctica de los nuevos Estados miembros ante la llegada del euro en el que se pone de manifiesto que los diez desean incorporarse a la

²³ *Ibidem.*

zona del euro entre 2007 y 2010. La introducción de la moneda única en estos países debería tener lugar más rápidamente y plantear menos dificultades que en los de la zona actual porque aproximadamente la mitad de la población ya ha utilizado monedas y billetes de euro. No obstante, los ciudadanos de los nuevos Estados miembros deben tener garantías de que la transición se desarrollará sin problemas y de que redundará en su beneficio.

En 2004, algunos de los trabajos en el ámbito social que se habían iniciado o reanudado el año anterior dieron los resultados esperados. Esto fue así, en particular, en el sector de la protección social, gracias a la aprobación de dos reglamentos relativos a la coordinación de los sistemas nacionales de seguridad social y a la simplificación de los procedimientos para los pacientes que precisan asistencia médica en un Estado miembro distinto del suyo. Del mismo modo, en el ámbito de la libre circulación, se adoptó una directiva sobre el derecho de los ciudadanos de la Unión Europea y los miembros de sus familias a circular y residir en el territorio de la Unión.²⁴

En el contexto de la racionalización en 2003 de la estrategia europea de empleo, y conforme al deseo manifestado por el Consejo Europeo en cuanto a la necesidad de iniciar una acción urgente en materia de empleo, el Consejo adoptó, a propuesta de la Comisión, un informe conjunto sobre el empleo, unas directrices, que retoman ampliamente las de 2003, y unas recomendaciones sobre la aplicación de las política de empleo en los Estados miembros. Por otra parte, la Comisión presentó una comunicación destinada a aumentar la tasa de empleo de los trabajadores de más edad y retrasar su salida del mercado laboral.

²⁴ Informe General sobre la Actividad de la Unión Europea: 2004. op cit, p. 21

La voluntad de luchar contra todas las formas de exclusión social llevaron a la Comisión a desarrollar una serie de iniciativas, entre las que cabe destacar la adopción de un Libro Verde en el que se analizan los progresos realizados y los que quedan por realizar en relación con las discriminaciones por motivos de sexo, raza, religión, edad, discapacidad u orientación sexual, y la presentación de un informe sobre los retos que deberán afrontar los nuevos Estados miembros de la Unión Europea para luchar contra la pobreza y la exclusión social y para promover una mayor cohesión social.²⁵

Por otra parte, la Comisión adoptó sendas comunicaciones en las que exponía sus reflexiones acerca del funcionamiento, los resultados y el futuro del diálogo social europeo y sobre la dimensión social de la globalización.

Mercado interior. Para aprovechar al máximo el mercado interior, la Comisión en 2004 recomendó a los Estados miembros que trabajasen más en concreto en dos frentes: la colaboración sobre los grandes expedientes legislativos aún pendientes, como la patente comunitaria, y la adopción de medidas para eliminar las causas profundas de la transposición incorrecta o tardía de las directivas comunitarias al Derecho interno.

En cuanto a los servicios, la Comisión propuso crear un marco jurídico que eliminara por vía legislativa los obstáculos, ya prohibidos por el Tratado, a la libertad de establecimiento y a la libre circulación de los servicios entre los Estados miembros, con un ánimo de simplificación administrativa y de garantía de seguridad jurídica necesaria para ejercer esas libertades.

²⁵ *Ibidem*, p. 22.

En el sector de los servicios financieros, la Comisión presentó las últimas medidas del plan de acción de los servicios financieros. También propuso refundir las directivas relativas al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio, así como adecuar los fondos de las empresas de inversión y de las entidades de crédito. Asimismo, la Comisión preconizó, para el período 2004-2008, un nuevo plan de acción para prevenir el fraude en los medios de pago distintos del efectivo.

A la propiedad intelectual e industrial, el Parlamento Europeo y el Consejo adoptaron una directiva que obliga a los Estados miembros a aplicar medidas eficaces y disuasorias a los falsificadores y piratas, poniendo a los titulares de derechos en pie de igualdad dentro de la Unión Europea. El Consejo también adoptó un reglamento para aumentar la eficacia del dispositivo establecido en 1993 sobre el sistema de la marca comunitaria. Por su parte, la Comisión presentó sus reflexiones sobre una serie de cuestiones relativas a la gestión de los derechos de autor y derechos afines.

Con miras a evitar distorsiones de competencia y reimportaciones al territorio de la Unión Europea de productos farmacéuticos fabricados con licencias obligatorias, propuso adoptar un reglamento para armonizar las condiciones de concesión de dichas licencias.

En el sector de la contratación pública, el Parlamento Europeo y el Consejo adoptaron dos directivas relativas a la coordinación de los procedimientos de adjudicación de contratos en lo que afecta, de manera general, a los contratos de suministros, de servicios y de obras y más en concreto, a los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales. Al publicar un Libro Verde sobre las asociaciones público-privadas y el Derecho comunitario de la contratación pública, la Comisión quiso lanzar un

debate sobre la oportunidad de una intervención comunitaria. También publicó un Libro Verde para consultar a todos los afectados sobre la oportunidad de adaptar el marco normativo europeo en el sector de los equipos de defensa. Esta iniciativa se inscribe en la construcción paulatina, iniciada en 2003, de un mercado europeo del armamento más transparente y abierto entre los Estados miembros.²⁶

En 2004 prosiguieron los esfuerzos realizados en el sector fiscal para garantizar una mejor cooperación comunitaria. Así pues, en lo que respecta a los impuestos especiales, se reforzó la cooperación administrativa tras una propuesta de la Comisión para instaurar un nuevo marco legislativo. Asimismo, se adoptaron otras medidas en favor de la asistencia administrativa mutua, a fin de acelerar el flujo de información entre las autoridades fiscales de los Estados miembros y permitir que estos coordinen sus investigaciones en materia de fraude fiscal transfronterizo, sobre todo por contactos directos. Como destacó un informe de la Comisión, se lograron avances importantes en la lucha contra el fraude gracias a la cooperación administrativa, sobre todo en el terreno específico del impuesto sobre el valor añadido.

Por último, a la relación con el público y los operadores económicos, la Comisión mejoró los servicios interactivos en línea dirigidos a ayudar a los ciudadanos a ejercer sus derechos en el mercado interior. Para ello creó nuevos sitios Internet destinados al diálogo con los ciudadanos y a la resolución de litigios (Solvit), amplió a los nuevos Estados miembros el servicio de orientación para los ciudadanos y fomentó la consulta pública en el portal “Tu voz en Europa.”

²⁶ *Ibidem*, p. 27.

Actualmente, la Unión Europea Occidental (UEO) o simplemente, Unión Europea es una organización europea de cooperación para la defensa y la seguridad fundada en 1948 por el Tratado de Bruselas. Está constituida por 28 países, que se acogen a cuatro tipos de estatuto diferentes:

- Estados miembros,
- Observadores,
- Miembros asociados,
- Países asociados

Las diferentes estadísticas que formula la Unión Europea, debido a lo anterior, se presentan en datos consolidados de los llamados EU-25 y datos consolidados de los EU-15 ó países asociados antes de 2004. en la siguiente tabla se pueden observar aquellos países que están en la Unión Europea o solo esperan la resolución para integrar se este privilegiado mercado europeo:

PAÍSES EU-25

Alemania, Estonia, Bélgica, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, España, Francia,	Grecia, Holanda, Hungría, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta,	Polonia, Portugal, Reino Unido. República Checa, Austria, Dinamarca, Finlandia, Irlanda, Suecia.
--	--	--

Fuente: **Statistics in focus: Economy and Finance**. European Communities, 2007

De los países de la Europa de los Quince, diez gozan del estatuto de Estados miembros y los otros cinco - Austria, Dinamarca, Finlandia, Irlanda y Suecia - tienen estatuto de observadores. Los seis miembros asociados son Hungría, Islandia, Noruega, Polonia, República Checa y Turquía. Por último, los siete países asociados son: Bulgaria, Rumania, Estonia, (aún sin considerarse como parte de los EU-25), Letonia, Lituania, Eslovaquia y Eslovenia.

En el siguiente cuadro se incluyen los 15 países miembros antes de la negociaciones de seguir ampliando la Unión Europea.

PAÍSES EU-15

Austria, Alemania, Bélgica, España, Francia,	Grecia, Holanda, Italia, Irlanda Luxemburgo,	Portugal, Reino Unido. Dinamarca, Finlandia, Suecia.
--	--	--

Fuente: **Statistics in focus: Economy and Finance**. European Communities, 2005.

De acuerdo con las últimas estadísticas, correspondientes al año 2004, la balanza de cuenta corriente de los EU-25 mostró un déficit de 21 mil millones de Euros.²⁷ Este resultado tuvo como base tanto el déficit en el movimiento de mercancías como en las transferencias corrientes, (€ -26.9 miles de millones y € -41.7 miles de millones, respectivamente).²⁸

²⁷ La cotización del Euro era de 12.66 a la compra y 12.91 pesos a la venta. <http://www.banamex.com/>; [Consulta: 5 de octubre de 2005]

²⁸ Andreatta, Claudio y Franca Faes-Cannito. **Statistics in focus: Economy and Finance**. Bélgica: European Communities, 2005, p. 1.

En tanto, la balanza de servicios registró un superávit de 41.1 miles de millones de Euros. En contraste, la balanza de la cuenta corriente de los EU-15 mostró un superávit de 20.1 miles de millones de Euros, derivado de los superávit en bienes, servicios y en la balanza de ingresos, mientras las transferencias corrientes tuvieron un déficit. Tanto en 2003 como en 2004, la balanza de cuenta corriente con Canadá, Estados Unidos y la EFTA (Asociación Europea de Libre Comercio)²⁹ , (conviene aclarar que Suiza permanece al margen de la UE, pero forma parte de la EFTA) fue superavitaria y deficitario con Japón.³⁰

De esta manera, los resultados preliminares de 2004 revelan un incremento de 8.1 miles de millones de Euros en el déficit de la balanza cuenta corriente de los EU-25, principalmente por el incremento del déficit de bienes. Este deterioro no fue compensado con la mejoría de la balanza de servicios ni por la balanza de ingresos.

El deterioro en la balanza de mercancías de los EU-25 se atribuye a un mayor incremento de las importaciones (+10.1%) que el de las exportaciones (+8.6%).

²⁹ La Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) es un organización económica creada el 4 de enero de 1960 por la Convención de Estocolmo y por los países Austria, Dinamarca, Gran Bretaña, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza. Entró en vigor en junio de 1960. En 1961 entró Finlandia, en 1970 Islandia y en 1991 Liechtenstein. Su objetivo consiste en favorecer la expansión económica y la estabilidad financiera de todos sus miembros. Tras el abandono de la EFTA y entrada en la CEE de Gran Bretaña en 1973, Dinamarca en 1973, Portugal en 1986, Austria, Suecia y Finlandia en 1995, el papel de la EFTA ha disminuido notablemente. Permanecen Noruega, Liechtenstein y Suiza. Su secretaría tiene su sede en Ginebra, Suiza.

³⁰ *Ibidem*.

Observamos en el siguiente cuadro sinóptico los principales rubros de cuenta corriente de los 25 Países que integran la Unión, números negativos de de un año a otro, debido a que se han importado mas bienes que exportaciones de estos, en demanda del mercado internacional.

**PRINCIPALES RUBROS DE LA CUENTA CORRIENTE EU-25
(miles de millones de Euros)**

Conceptos	Crédito			Débito			Saldo		
	2003	2004	Var. %	2003	2004	Var. %	2003	2004	Var abs
Cuenta Corriente	1 500.4	1 648.8	8.9	1 514.2	1 668.6	9.3	-13.7	-21.8	-8.1
Bienes	874.7	956.5	8.6	883.8	983.4	10.1	-9.2	-26.9	-17.7
Servicios	330.8	356.2	7.1	293.6	315.1	6.8	37.2	41.1	3.9
Ingresos	263.0	300.7	12.5	266.6	295.2	9.7	-3.6	5.5	9.1
Transferencias Corr.	31.9	33.3	4.2	70.1	75.0	6.5	-38.2	-41.7	-3.5

Fuente: Andreatta, Claudio y Franca Faes-Cannito. **Statistics in focus: Economy and Finance.** Bélgica: European Communities, 2005.

Durante el primer trimestre de 2005 el crecimiento del producto interno se incrementó en 0.5% tanto en la euro-zona como en los EU-25, en 2004, en tanto que los datos fueron de 0.3 para la euro-zona y 0.3% en los UE-25, para el cuarto trimestre de 2004.³¹

Durante el primer trimestre de 2005, el gasto de consumo final de los hogares creció en 0.3% en la euro-zona, en tanto que en los EU-25 fue de 0.2, con respecto al último trimestre de 2004. La inversión decreció en ambas áreas con respecto al trimestre anterior, Las exportaciones decrecieron, también, en ambas regiones, en la euro-zona: (-0.6 frente a +0.7% del cuarto trimestre de

³¹ La Euro-zona está conformada por: Alemania, Austria, Bélgica, España, Francia, Finlandia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo y Portugal.

2004), y en los EU-25 (-07% contra 1.1%) de la misma forma las importaciones presentaron un gran decrecimiento en relación con el último trimestre de 2004 (-1.6 frente a 1.3 del periodo previo) en la euro-zona y en los EU-25 (-1.9 frente a 1.4% del cuarto trimestre de 2004).³²

En relación con el mismo periodo de 2004, el Producto Interno Bruto creció en 1.4% en la euro-zona y 1.6% en los EU-25. Debe destacarse que para el mismo periodo (primer trimestre de 2005) el crecimiento del PIB en Estados Unidos y Japón fue de 3.7% y 0.9%, respectivamente.

Como podemos ver en el siguiente cuadro los componentes del PIB y egresos, de la zona europea no han sido tan alentadores como se supondría tuviesen efectos positivos, pero aquí observamos que no ha sido así.

COMPONENTES PIB Y EGRESOS PRIMER TRIMESTRE 2005

Grupo	PI B	Consumo final hogares	Gastos gobierno	Capital fijo	Cambio en Inventarios	Demanda doméstica	Exportaciones	Importaciones	Balanza Externa
Euro Zona	0.5	0.3	0.0	-0.4	0.0	0.1	-0.6	-1.6	2.6
EU-25	0.5	0.2	0.1	-0.2	0.2	0.0	-0.7	-1.9	1.4
EU-15	0.4	0.2	0.1	-0.3	0.3	0.1	-0.6	-1.6	1.5

Fuente: **Statistics in focus. Economy and finance. UE, 27/2005, p**

³² *Ibidem.*

3. IMPLICACIONES DEL PROYECTO NEOLIBERAL EN MÉXICO, EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR

El comercio internacional describe las transacciones o intercambio de mercancías en la economía mundial. Las cuales se contabilizan en la balanza de pagos, cuyo desarrollo y control está regido por la importancia de un gobierno (considerado como uno de los más importantes agentes económicos que contiene el Estado), encargado de tomar decisiones vitales que están orientados a la dirección de una Nación, con base al manejo de distintas políticas económicas que están enfocadas a lograr ciertos objetivos en el desempeño del sistema económico, como lo son básicamente: Maximizar el crecimiento de la producción; lograr y mantener un nivel estable de empleo; control de la estabilidad de precios y mantener el equilibrio de la balanza de pagos.

Con respecto a lo anterior, cabe especificar que el desarrollo del presente capítulo está enfocado a revisar la particular forma en que se establece la política neoliberal en México y cómo a partir de la apertura comercial se van estableciendo diversos acuerdos y tratados internacionales que conducen a la inserción del país a la globalización económica y a fortalecer su dependencia en materia de comercio exterior de Estados Unidos.

Por política comercial, se entiende el conjunto de medidas de carácter fiscal y administrativo tendientes a controlar, regular y verificar los movimientos de entrada y salida de mercancías y servicios.¹ Considerando lo anterior, son un conjunto de leyes, reglamentos, apoyos, permisos o prohibiciones a que deben ajustarse los artículos de comercio exterior.

¹ Ortiz Wadgymar, Arturo. **Introducción al comercio y finanzas internacionales de México**. México: Editorial Nuestro Tiempo, 1999 p.139.

Los objetivos de la política comercial pueden ser de dos tipos: *proteccionista* si tiene como propósito establecer en forma amplia controles y trabas cuantitativas o cualitativas a las importaciones; o *librecambista*, si su objetivo es abrirse a la competencia exterior eliminando todo tipo de trabas a las importaciones.

Cualquier tipo de política comercial requiere de una instrumentación adecuada y congruente con sus propios objetivos, cosa que en ocasiones existe y en otras por su falta de operatividad se vuelve un verdadero obstáculo para su consecución; razón por la cual al implementar una política comercial se debe poner especial cuidado en la instrumentación de los distintos mecanismos fiscales, administrativos, reglamentos, y esfuerzos de promoción.

Al existir una coordinación funcional de todos estos elementos, resultará un comercio exterior organizado, o viceversa, si existen duplicidades, interferencias administrativas, burocráticas, corrupción e incompetencia general, se dañará el sector externo de la economía.²

3.1 LA APERTURA AL EXTERIOR DE MÉXICO 1982-1988.

Desde el mandato sexenal del presidente José López Portillo se iniciaron las presiones para que México se adhiriera al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio o *General Agreement on Tariffs and Trade* (AGAAC-GATT), con la finalidad de liberar el comercio exterior o mejor dicho las barreras a las importaciones, rechazando en 1979, después de consultar con académicos y economistas, el ingreso al GATT. Durante el periodo de

² Vázquez Ayala, David; "Reporte Económico". **La Jornada**. México, 13 de diciembre de 1994, p. 29.

mandato del presidente Miguel de la Madrid Hurtado se empieza a cambiar la política comercial que México venía aplicando años atrás.

No obstante que el detonante principal fue el crecimiento desorbitante de la deuda externa, se argumenta que la situación implicaba una serie de problemas estructurales como: desequilibrio en el aparato productivo, insuficiencia del ahorro interno, escasez de divisas, baja competitividad de los productos nacionales y aguda dependencia de las exportaciones de petróleo y también de las importaciones, etc. Para dar respuesta a dicha situación se consideró como elemento fundamental al comercio exterior, para inducir la competitividad del aparato productivo interno, ya que con lo experimentado con la política de protección, se pensó que la apertura comercial sería el camino adecuado para las correcciones económicas.

Debido a la crisis de la deuda externa, el gobierno mexicano se comprometió, en atención a la Carta de Intención suscrita con el FMI, llevar a cabo una revisión de los sistemas de protección industrial, pues se reiteraba el argumento de que el proteccionismo sólo propiciaba industrias ineficientes y que por haber creado un mercado cautivo los consumidores eran obligados a adquirir productos de baja calidad y altos precios, adicionalmente en la economía nacional varió la evolución de:

- Las tasas de ganancia y los salarios reales y del sistema tributario (aumento de aquélla, fuerte baja salarial y más alta regresividad impositiva);
- El comportamiento de los niveles de empleo, desempleo y subempleo (disminución de la ocupación productiva, aumento de la improductiva y de la desocupación y la subocupación, así como, a consecuencia de ello y de la reducción de los salarios reales, de la “economía informal”);

- La distribución del producto interno y del ingreso nacional (acentuada concentración y polarización social);
- El desarrollo desigual, sectorial y regional (relativo auge de nuevas exportaciones, incluso manufacturadas y de las producciones para el consumo interno de las minorías, retroceso en otras actividades y empresas, creciente divorcio urbano-rural, rezago mayor de unas zonas respecto de otras);
- La estructura de clases, las estratificaciones de la misma y los desplazamientos en el peso económico, político e ideológico relativo de éstas (fortalecimiento de las fracciones financieras, especuladoras y monopolistas de la clase dominante, debilitamiento de las mayorías asalariadas y de la pequeña producción);
- El funcionamiento y naturaleza del Estado (liquidación de empresas estatales a inversionistas privados nacionales y extranjeros, mayor verticalismo y unilateralidad en la adopción de las decisiones más importantes, nuevos mecanismos de apoyo al capital privado y de control de las mayorías), así como del sistema político (exaltación de la democracia formal y electoral y perduración de prácticas antidemocráticas) y de la política económica (la neoliberal), etcétera.³

En 1982, en plena crisis, resultado de la deuda externa y el colapso de los precios del petróleo, se inicia una política de estabilización cuyos objetivos fundamentales eran combatir la inflación y el desequilibrio externo. Para cumplir estos objetivos se recurrió a la contracción del gasto público buscando reducir la demanda agregada, en general y la de importaciones, en particular. La liberalización que inicio en 1982 y se aceleró en 1987, consistió en la reducción de aranceles y en la eliminación del Sistema de Permisos Previos a

³ Carmona, Fernando; **Una alternativa para el neoliberalismo**; Editorial Nuestro Tiempo, México, 1997, pp. 105-106.

la importación para una gran cantidad de productos protegidos.⁴

A partir de 1984 cuando fue evidente que los precios del petróleo no volverían a los elevados niveles de 1978-1981 y dada la urgente necesidad de divisas, la política comercial sufrió profundos cambios. Primero, se estableció un programa quinquenal para eliminar gradualmente los permisos de importación, que más adelante se aceleró, en parte como consecuencia de la condición impuesta por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional para acceder a sus préstamos.

A mediados de los ochenta del siglo pasado, cinco años después de que el gobierno de México había pospuesto su solicitud de ingreso al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), se revisó la decisión y el país reabrió el proceso para adherirse a ese acuerdo. El proceso de Admisión fue rápido, ya que la apertura comercial del país, de facto, posibilitaba cumplir sobradamente los requisitos, aunque éstos fueron más estrictos que en 1980.

Según cita Wilson Peres “el arancel máximo se redujo a 20%, se eliminó el impuesto general de 5% a la importación y se eliminaron los permisos de importación para los bienes de consumo.”⁵

La política proteccionista nacionalista quedaba atrás, los permisos previos fueron sustituidos por aranceles que se reducirían paulatinamente. Como se puede ver en el cuadro 3.1, para 1984 el 83% de las importaciones estaban sujetas a permiso previo, en 1985 sólo el 35% y para 1989 solamente el 20% de las importaciones lo requerían. En suma entre 1985 y 1988 la política comercial del país se transformó radicalmente.

⁴ *Ibidem*, p. 107.

⁵ Peres, Wilson. (Coordinador) **Políticas de Competitividad Industrial. América y el Caribe en los años noventa**. México: Siglo Veintiuno Editores, 1997. pp. 221-222.

CUADRO. 3.1
VALOR DE LAS IMPORTACIONES SUJETAS A PERMISO PREVIO⁶

AÑO	Porcentaje
1983	100
1984	83
1985	35
1986	27
1987	27
1988	22
1989	20

Fuente: **Información Oportuna**. México: INEGI, años citados, 1983 a 1989.

3.1.1 PRESIONES EXTERNAS E INTERNAS

El análisis de la crisis de 1982 es de gran importancia para entender lo que ha ocurrido en México en los últimos años (1983-2007), porque obliga al “fiel de la balanza a designar como sucesor al primer presidente totalmente controlado por Estados Unidos”, algo que se mantendrá hasta 2007. De acuerdo con Macario Schettino, se presenta una crisis en la historia de México, en tiempos de paz, (comparable solamente con la de diciembre de 1994), el peso se devaluó de 25 pesos por dólar, en diciembre de 1981, a 150 pesos por dólar en 1982, hasta 900 pesos por dólar en 1986.⁷

México en 1982 debía cerca de 90 mil millones de dólares a bancos e instituciones financieras internacionales, el problema en este caso fue que la

⁶ Fuente: Reyes Hernández, Sandra; **El papel de las empresas, instituciones de apoyo y Gobierno dentro del proceso de exportación (1994-2000)**; México D. F. 2001, p.11 y Secretaría de Economía; Importaciones 2004; <http://www.economia.gob.mx/>; [Consulta: 16 de marzo de 2005]

⁷ *Ibíd.*, p.159.

elevación de tasas de interés ocurrió en momentos difíciles para México, que no pudo responder y cayó en una crisis de deuda de proporciones gigantescas. Algunos financieros y los pensadores económicos formados en la escuela neoliberal llegaron a la conclusión de que una política económica adecuada, se resumiría en tres palabras clave: *privatización, apertura y desregulación*, para los países en vías de desarrollo se agregó un requisito más: *estabilización*.

Es evidente, por lo expuesto que México se abrió al exterior con una política comercial que no era a favor de sus intereses ni en función de apoyarse en ella para combatir la crisis económica, sino, obedeciendo a presiones externas que estaban implícitas desde 1979. Tales presiones externas parten de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de Estados Unidos, al obligar a los países socios comerciales de Estados Unidos, mediante la firma de cartas de intención con el FMI y el BM, a eliminar subsidios a sus exportaciones; a ser más liberales en materia de acceso a las exportaciones norteamericanas y sobre todo por el hecho de que sólo se resolverían controversias comerciales en el seno del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), de tal suerte que los países que se rehusaban ingresar a ese organismo, se harían automáticamente merecedores de la aplicación de impuestos compensatorios.

Las Cartas de Intención suscritas ante las presiones del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial son la más clara evidencia de las presiones externas en función de las necesidades de Estados Unidos y en donde dejan perfectamente clara la necesidad por parte de México de revisar su sistema de protección arancelaria y por la otra, reformular los mecanismos de control cambiario.

En la Carta de Intención firmada el 10 de noviembre de 1982, México se

compromete a hacer las revisiones al sistema de protección, incluyendo la estructura arancelaria, los incentivos a las exportaciones y el requisito de permiso previo para importar, con el falso argumento de que las reformas tenían como propósito reducir el grado de protección para lograr una mayor eficiencia en el proceso productivo a efecto de proteger el interés de los consumidores, de mantener el empleo y fomentar activamente las exportaciones.

3.1.2 PROGRAMAS NACIONALES DE FOMENTO

Dentro de las estrategias para impulsar el desarrollo económico a través de la política comercial, entre 1984 y 2000, (posteriormente se analizará el autoproclamado “gobierno del cambio”, 2000-2006), en primer lugar se reconoció que la política de aliento al comercio exterior se iba a sustentar en tres elementos básicos:

- a) La política comercial.
- b) Promoción Interna.
- c) Negociaciones Internacionales.

A mediados de los años 80 del siglo pasado, solo existía un antecedente de apoyo a la exportación que se refiere a la Industria Maquiladora y no para las empresas mexicanas exportadoras, el Programa Nacional Fronterizo (PRONAF), este esquema fue aprobado desde los años 60 en la zona fronteriza norte del país con el objetivo primordial de crear fuentes de trabajo en esa zona

En materia de política comercial se avanzó en la racionalización del proteccionismo, eliminando las restricciones cuantitativas (Permisos Previos).

Por lo que respecta a la promoción interna se pretendía consolidar una plataforma exportadora nacional. En cuanto a las Negociaciones internacionales, el gobierno buscó una mayor participación en los foros de negociación comercial, tanto multilateral como bilateralmente.

El 1º de agosto de 1984 como parte de estas acciones, se puso en marcha el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), el programa fue una estrategia cuyo objetivo era el de equilibrar, ampliar y diversificar las relaciones comerciales, sobre la base del fomento permanente de las exportaciones de productos no petroleros y de la sustitución selectiva y eficiente de las importaciones de bienes intermedios y de capital.⁸

Este programa planteó la eliminación de los subsidios a las exportaciones, pero no así a las importaciones, se trató de un programa que pretendió llevar a cabo cambios estructurales y lo que en realidad instrumentó fue una serie de facilidades para incrementar las importaciones, algunas de estas facilidades fueron los programas como consecuencia del Pronafice, para el año de 1985 fue necesario crear nuevos esquemas de apoyo a la producción, tales como:

- PITEX (programa de importación Temporal para producir artículos de exportación); y
- *Draw Back* que se refiere a la devolución de impuestos de importación de las mercancías importadas definitivamente e incorporadas a artículos posteriormente exportados.

⁸ Para mayor información sobre el contenido del programa remitirse al texto completo que apareció en LA PRENSA el 20 de agosto de 1984. pp. 33-34.

Asimismo, con la finalidad de abrir canales de comercialización y orientar la oferta, se implementaron esquemas que pretendían fortalecer la competitividad de las empresas exportadoras en el mercado internacional, incluyendo a las pequeñas y medianas, como ECEX (Empresas de Comercio Exterior); y las FEMEX (Ferias Mexicanas de Exportación).

Según cita la página electrónica de la Secretaría de Economía: “Otro concepto de singular importancia para apoyar la competitividad en el exterior, es el apoyo para disminuir los costos administrativos, por lo que se crearon mecanismos de concertación de acciones a favor de la exportación, lo que permite la eliminación de obstáculos administrativos y la simplificación de trámites. Con este propósito, el gobierno federal estableció el esquema: ALTEX (Empresas Altamente Exportadoras).”⁹

Posteriormente y con objeto de otorgar a la comunidad exportadora los mecanismos necesarios para mantener su competitividad en el mercado, la Secretaría estableció los programas: PRONEX (Programa de proveedores nacionales de exportación) con objeto de permitir al proveedor nacional de la industria manufacturera de exportación, las mismas condiciones de competencia que al proveedor en el extranjero.

En términos generales, el Programa de *Drawback* permite a los exportadores recuperar el impuesto general de importación causado por la importación de insumos, partes y componentes, incorporados al producto exportado o por la importación de mercancías que se retornan en el mismo estado.

El programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) es un

⁹ <http://www.economia.gob.mx/?P=719&gpo=1&lenguaje=0>; [Consulta: 18 de marzo de 2005]

instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales.

En materia fiscal y aduanera, las Empresas Altamente Exportadoras gozaban de:

- Devolución de saldos a favor del IVA, en un término de 5 días hábiles;
- La exención del requisito de segunda revisión de las mercancías exportadas en la aduana de salida, siempre y cuando éstas hayan sido despachadas en una aduana interior,
- La posibilidad de nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos, previa autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Acceso gratuito al sistema de información comercial administrado por la Secretaría de Economía.

El Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) es un instrumento de fomento a las exportaciones, mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias, en su caso.

3.1.3 EL PROCESO DE ADHESIÓN MEXICANA AL GATT

Un acto relevante, en el ámbito de las negociaciones multilaterales fue la adhesión de México al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) siglas aceptadas en inglés "*The General Agreement on Tariffs and Trade*", aunque muy desafortunada para el país. Hoy la OMC (Organización Mundial de Comercio) es el elemento rector del comercio mundial, puesto que la mayor parte de los países se ha adherido a él, resulta interesante analizar algunos aspectos de sus disposiciones y su implicación, en el desarrollo económico de México.

Indudablemente el GATT se constituyó en el principal instrumento de negociación del comercio exterior de ahí la determinación de ingresar a él como alternativa importante de un país que necesitaba convertirse en exportador. En opinión de los negociadores neoliberales, esto significaba el acceso a nuevos mercados, incrementando con ello una participación a nivel internacional, un incremento en la entrada de divisas, un equilibrio en la balanza de pagos y una mejor redistribución de los ingresos.

Cabe mencionar que al poco tiempo de haberse realizado la parte sustancial de la apertura comercial, diversos sectores, aun aquellos que apoyaron la apertura, empezaron a sufrir efectos negativos en su actividad económica, mientras que los efectos positivos no eran tan evidentes. Las estadísticas y las opiniones de los economistas al respecto lleva a pensar que si las exportaciones habían crecido, esto se debía tan sólo al esfuerzo de los mexicanos, al sector público y privado y de ninguna manera era una consecuencia de las negociaciones en el GATT, cuyos beneficios no eran los esperados.

México había recibido más ventajas a través de las negociaciones bilaterales que de las multilaterales. Tanto Estados Unidos, como Europa y Japón, no abrieron sus fronteras a las mercancías procedentes de México, con lo cual la cesión de aranceles fue unilateral, desde 1987, a partir del ingreso al GATT y desfavorable a nuestro país, sin reciprocidad por parte del resto del mundo.

En el periodo estudiado 1983-1987, la liberalización del comercio a través del ingreso al GAAT, no generó un mejoramiento de la balanza comercial, sin embargo, *debe destacarse que la carencia de dólares, en la economía nacional, influyó para que el saldo de la balanza comercial mostrara un superávit*, en este lapso. Como se observa en el siguiente recuadro:

BALANZA COMERCIAL 1983-1987¹⁰
(millones de dólares)

Rubro	1983	1984	1985	1986	1987
Exportaciones	22 312	24 196	21 664	16 031	20 656
Importaciones	8 551	11 254	13 212	11 432	12 223
Saldo	13 761	12 942	8 452	4 599	8 433

En agosto de 1986, se anunció el ingreso formal de México al GATT. Al año siguiente, se redondeó la liberación del comercio exterior, entre cuyos principales resultados figuró la disminución de las presiones inflacionarias, al ofrecer la posibilidad de adquirir materias primas, partes, componentes y maquinaria a precio más reducido.

Casi al concluir el período sexenal del Lic. De la Madrid, existía: "...un movimiento comercial con Estados Unidos favorable en 3 783 millones de

¹⁰ Fuente: <http://www-azc.uam.mx/publicaciones/etp/num6/a5.htm>; [Consulta: octubre de 2004]

dólares y la participación de esta nación en las exportaciones fue del 69.6% y en las importaciones del 73.5%, es decir, más de las dos terceras partes del comercio exterior mexicano se efectuaba con los estadounidenses.”¹¹

BALANZA COMERCIAL MÉXICO-ESTADOS UNIDOS (1983-1988)

<i>(millones de dólares)</i>			
Año	Exportación	Importación	saldos
1983	12,434	4,840	7,594
1984	13,704	7,315	6,389
1985	13,208	8,917	4,390
1986	9,850	7,152	2,698
1987	11,054	6,349	4,705
1988	13,577	10,833	2,644

Fuente : Secretaría de Programación y Presupuesto. Elaborado por el IMCE

El cuadro anterior, presenta el desarrollo histórico de las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos, pero cabe aclarar que es altamente discutible el superávit que se tiene hasta 1986. De los 2 mil 698 millones habría que reducir muchos rubros y compararlos con la cuenta de servicios de la balanza de pagos y desde luego, con la cuenta de capital.

3.2 POLÍTICA DE APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO 1988-1994

La política comercial de México en el periodo 1988-1994 estuvo enfocada principalmente a ratificar la apertura comercial y a acentuar el predominio del neoliberalismo, pero ahora bajo las bases de un hipotético proceso de

¹¹ More Free Trade Areas; **Financial Times**; 8 de diciembre de 1988, p. 5

integración no sólo comercial, sino financiero y también a llevar a cabo el proceso de transformación económica; si bien es cierto que Miguel de la Madrid inició la estructuración de la política comercial, Carlos Salinas de Gortari pretendía consolidar dicho proceso en el ámbito internacional. Se continúa con el aceleramiento de la implantación de una política comercial mucho más flexible para con el exterior, además se sigue con el fortalecimiento del apoyo al fomento de las exportaciones, principalmente de las maquiladoras, en detrimento de las empresas mexicanas.

El 27 de Julio de 1989 el Gobierno y los exportadores formaron la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX),¹² un frente común para resolver problemas operativos, diseñar medidas que agilizaran la actividad exportadora y apoyar iniciativas concretas de ventas al exterior. El funcionamiento de la Comisión fue a tal punto exitoso para resolver los problemas que enfrentaban los exportadores e impulsar las ventas al exterior, que en julio de 1993 se elevó al rango de ley y se le incluyó como un instrumento adicional del Ejecutivo Federal en materia de promoción de exportaciones.

En virtud de la complejidad que fueron adquiriendo las actividades orientadas a la promoción de las exportaciones mexicanas, se crearon instancias, organismos y programas que las impulsaran. Así se creó el Sistema Nacional de Promoción de las Exportaciones (SINPEX) dado oficialmente a conocer en noviembre de 1993, se buscó orientar mayores montos de inversión a proyectos de exportación, así como uniformar los mecanismos de captación de oportunidades comerciales e identificar con claridad los proyectos de comercio e inversión. Diversas y muy amplias fueron las medidas que se aplicaron durante la gestión de Carlos Salinas de Gortari

¹² <http://economia.gob.mx>

para profundizar el proceso de apertura económica al exterior, con ellos se pretendió que la política económica siguiera avanzando para alcanzar niveles de competitividad internacional.

La política comercial y en general, toda la política económica estuvo enfocada a adaptarse a las condiciones para asegurar la firma del TLC, para lo cual se llevó a cabo una serie de reformas que van desde diversas leyes y reglamentos hasta la Constitución misma. Los cambios más sobresalientes pueden enumerarse de la siguiente forma:

- a.- Reforma al artículo 27 Constitucional, para garantizar la propiedad de extranjeros en zonas fronterizas y playas, esta modificación se llevó a cabo en 1991. Reforma a la Ley Aduanera en 1992.
- b.- Reforma al reglamento sobre inversiones extranjeras de 1989 al permitir la inversión foránea en un 100%, incluso en áreas anteriormente consideradas como estratégicas.
- c.- En materia comercial se creó el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990 (PRONAMICE).
- d.- En 1993 se decretó la Ley de Comercio Exterior.
- f.- La promoción y venta del petróleo mexicano fue realizada por la familia Salinas de Gortari.

En 1989 surgió el nuevo decreto sobre la Ley de Inversiones Extranjeras que sustituía al de 1974, en donde se quitaban todos los ataduras a la inversión, la que puede ya ser 100% extranjera y penetrar en áreas como la petroquímica, hierro y servicios diversos, tal decisión fue también una exigencia del gobierno estadounidense.

El 27 de julio de 1993 apareció publicada en el Diario Oficial de la Federación, La ley de Comercio Exterior de 1993 que tiene por objeto regular,

promover y adecuar el comercio exterior, tomando como base los acuerdos y convenios internacionales, tanto firmados como para firmar. Esta nueva Ley le dedica una parte muy importante a la determinación de las reglas de origen y sus requisitos para importaciones y se establece un capítulo dedicado a aranceles y a regulaciones no arancelarias. Es allí donde se establecen los requisitos para el tránsito de mercancías, tanto de exportación como de importación. También quedan determinados los Sistemas de Permisos Previos. Pero lo más importante es que se introduce, por primera vez, toda una legislación antidumping, basada en el sistema de discriminación de precios, entendida ésta como vender en el país una mercancía extranjera a precio inferior a lo normal. Se plantea que tal situación de dumping, crea daño a la economía mexicana, razón por la cual dicha mercancía, se hace acreedora a que se le apliquen cuotas compensatorias. Tal situación al quedar comprobada se considera una competencia desleal con la producción nacional. Otro capítulo importante de dicha Ley es la Promoción del Comercio Exterior, en donde reitera el fomento de exportaciones.

Con la finalidad de simplificar los trámites administrativos y reducir los obstáculos que enfrentan los empresarios que exportan o desean exportar se continuó con la concentración de acciones entre sectores público y privado en el seno de la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (COMPEX).

Desde el inicio de su gestión, Carlos Salinas de Gortari estableció como el principal instrumento para fortalecer la soberanía nacional a la política exterior, lo que llevó al gobierno a establecer nuevos contactos y fortalecer vínculos en el exterior en materia económica y comercial.

El manejo inadecuado representó el regreso al déficit en las relaciones comerciales con el exterior. Parece importante subrayar que no sólo el déficit

apareció pronto en el periodo (1989), sino que éstos se profundizaron desde 1991 y hasta el final del periodo como otro resultado de la sobrevaluación. De un déficit de 4,140 millones de dólares en 1990, su valor llegó a 11,330 en 1991 y a 24,287 millones de dólares en 1994. Sólo entre 1992 y 1994 el desequilibrio en la balanza comercial promedió más de 21 mil millones de dólares anuales (ver gráfico siguiente).

Relaciones comerciales de México (1988-1994) (Millones de dólares) ^a							
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
<i>Exportaciones</i>	20 565	22 842	26 950	26 854	27 516	30 033	34 613
<i>Importaciones</i>	18 898	25 438	31 090	38 184	48 193	48 923	58 900
<i>Balanza comercial</i>	1 667	-2 596	-4 140	-11 330	-20 677	-18 890	-24 287

a No incluye maquiladoras.

Fuente: <http://www-azc.uam.mx/publicaciones/etp/num6/a5.htm>

Para 1991-1994 no sólo el crecimiento anual de las exportaciones se rezagó mucho; sino que además creció menos que el de las importaciones en los mismos años. Las importaciones sobrepasaban por mucho a las exportaciones, el impulso que habían tomado nuestras exportaciones a principio de los ochenta dejó de dar resultados, la economía se sumergía en un ambiente de incertidumbre que sólo dejaba ver lo malo de la apertura comercial, parecía que no había sido una buena decisión el abrir las puertas a los productos de los socios comerciales de México.

3.3 LA POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR EN EL SEXENIO 1995-2000

Se comentó que la política de Comercio Exterior es el conjunto de acciones que realiza el Estado en materia de importaciones y exportaciones de mercancías y servicios, con el fin de que ambas actividades contribuyan al

desarrollo socioeconómico del país. Pareciera que 1994 sería un buen año, pero iniciado el primer día del año con la entrada en vigor formal del TLCAN, se dio el levantamiento de la “Guerrilla Zapatista” en Chiapas y si bien ello no afectó a la confianza de los inversionistas extranjeros, el asesinato del candidato presidencial del Partido Revolucionario Institucional; Luis Donaldo Colosio ocasiona una profunda inseguridad.

El gobierno mexicano previendo la salida de grandes sumas de dólares reaccionó con rapidez y ofreció a los inversionistas nacionales y extranjeros Tesobonos en dólares para mantener los capitales en el país; en lugar del instrumento tradicional de ahorro interno (los CETES denominados en pesos) esto provocó que para mediados de 1994 los Tesobonos habían superado a los CETES como el principal instrumento de deuda interna en manos de ahorradores del sector privado alcanzando la impresionante cantidad de 29 mil 200 millones de dólares y gran parte en manos de inversionistas extranjeros,¹³ México había cambiado deuda interna por externa incurriendo en el endeudamiento externo más impresionante de la historia del país, sobre todo porque fueron títulos valor ofrecidos con descuento y que en su mayoría quedaron en manos de la familia Salinas de Gortari. En mayo 31 de 1995 el presidente de México Ernesto Zedillo presentó el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000¹⁴ donde se muestra la estrategia a seguir hacia el año 2000, en cinco puntos a desarrollar, abarcando desde soberanía del país hasta los aspectos económicos.

Para la promoción de los mercados externos y la diversificación de destinos de las exportaciones se implantó una política de emprender nuevas

¹³ Cárdenas, Enrique “Lecciones Recientes sobre el desarrollo de la Economía Mexicana y retos para el futuro”, **Transición Económica y Comercio Exterior**. México: Bancomext, Edición Especial, 1997, p. 78

¹⁴ **Antología de la planeación en México. La planeación del desarrollo en el umbral del siglo XXI**. México: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Fondo de Cultura Económica, 1998. p. 15

negociaciones comerciales internacionales, en este sentido, durante dicha administración entraron en vigor los siguientes Tratados Comerciales: Tratado de Libre Comercio con Costa Rica el 1 de enero de 1995, Tratado de Libre Comercio con Colombia y Venezuela el 1 de enero de 1995, Tratado de Libre Comercio con Bolivia el 1 de enero de 1995, Tratado de Libre Comercio con Nicaragua el 1 de julio de 1998, Tratado de Libre Comercio con Chile el 1 agosto de 1999, Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea el 1 de julio del 2000, Tratado de Libre Comercio con Israel el 1 de julio del 2000. El establecimiento de una política comercial acorde a las necesidades de la industria; negociaciones de tratados internacionales y la apertura a la inversión extranjera dieron resultados positivos innegables: sólo de 1997 a 2000 las exportaciones crecieron 151% mientras que las importaciones lo hicieron en un 170%, como se observa en el siguiente cuadro.

RESUMEN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO 1996-2000¹⁵

(Millones de dólares) Periodo	Exportación	Importación	Saldo
1996	95 999.7	89 468.8	6 531.0
1997	110 431.4	109 807.8	623.6
1998	117 459.6	125 373.1	-7 913.5
1999	136 391.1	141 974.8	-5 583.7
2000	166 454.8	174 457.8	-8 003.0

Fuente: <http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/tematicos/coyuntura> [Consulta: junio de 2004]

Es indudable que esta tendencia motivó el crecimiento anual de las exportaciones, que de 1994 a 2000 fue superior a 18% y bajó la dependencia de las exportaciones petroleras, que pasó de más de 80% a menos de 10% en los últimos 20 años.¹⁶

¹⁵ Fuente:

<http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/tematicos/coyuntura/coyuntura.asp?t=ext01&c=1138>; [Consulta: junio de 2004]

¹⁶ Sánchez, Georgina. “México-OMC: ¿y después del libre comercio” en **Comercio Exterior**. México: Banco Nacional e Comercio Exterior, Vol. 52, No.12, Diciembre de 2002, p 1073

Mediante el agotamiento de las barreras arancelarias y no arancelarias, la economía se abrió para que ingresaran las importaciones de bienes y servicios, contra los cuales se tenía que rivalizar, la economía mexicana se convirtió en una de las más abiertas del mundo, prácticamente la totalidad de las fracciones arancelarias ingresaban sin permisos de importación, el arancel promedio era del 10%.

Si bien las exportaciones sobrepasaron a las importaciones en 1995 arrojando saldos positivos, en 1998 se presentó un déficit comercial de -7913.5 millones de dólares.

“Hoy en día se importan poco más de 130 mil millones de dólares de insumos -bienes intermediarios- para incorporarlos, ya sea a productos para la exportación o a productos para el mercado nacional. Se estima que de esta suma, por lo menos 10 mil millones de dólares pueden producirse en México en el corto plazo, con calidad y precios internacionales.”¹⁷

Como se concluye, la apertura comercial entre 1983 y 2000, bajo gobiernos neoliberales priistas no tuvo el impacto que se esperaba, o bien los argumentos que se manejaron para implantarla nunca se hicieron evidentes, se siguió con una balanza comercial deficitaria y con desórdenes en la economía interna, producto de las precipitadas reformas. En el próximo apartado se analizará si realmente el “gobierno del cambio” fue un gobierno transformador o solamente un continuador de las deficiencias anteriores.

¹⁷ **La planeación del desarrollo en el umbral del siglo XXI. Antología de la planeación en México.** México: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Fondo de Cultura Económica, 1998, p.423.

3.3 LA POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR DEL GOBIERNO DEL CAMBIO, (2001-2006)

El sexenio del presidente Vicente Fox Quesada se inició en diciembre de 2000, lo que hace considerar que su mandato, en términos prácticos, comienza en el año 2001 y concluirá en diciembre de 2006

En el Programa Nacional de Desarrollo 2001-2006, en materia de comercio exterior se cita, en la parte correspondiente a Mensaje del Presidente de la República:

“Para cumplir eficientemente con las tareas de este gobierno, hemos creado tres comisiones que agrupan a dependencias y entidades de la administración pública federal: la Comisión para el Desarrollo Social y Humano, la Comisión para el Crecimiento con Calidad y la Comisión de Orden y Respeto.

La Comisión para el Crecimiento con Calidad tiene como tarea conducir responsablemente la economía, ampliar y extender la competitividad y promover un crecimiento dinámico, incluyente y sustentable, que abra oportunidades y sea cimiento de una mejor vida para todos.”¹⁸

Al hacer mención sobre la “Competitividad” el PND 2001-2006 cita que “La nueva economía, las profundas transformaciones en el comercio y los flujos financieros internacionales han traído cambios fundamentales en la estructura de los mercados y en las formas de competencia que transforman el entorno económico en el mundo y en México, lo cual impone un gran reto que debemos enfrentar para lograr un desarrollo exitoso.”¹⁹

Explica el PND que en un mundo globalizado, el país requiere un sector

¹⁸ **Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006**; Presidencia de la República, México, 2001, p. viii.

¹⁹ *Ibíd.*, p. 42

productivo más competitivo y sólido para afrontar las exigencias que este entorno presenta. El PND explica que en mundo en proceso de globalización corresponde al Estado promover las condiciones para **la inserción competitiva de México en el nuevo orden económico mundial**. Promoveremos todas las reformas necesarias para que la economía funcione mejor, los mercados sean más eficaces y se reduzca el poder de mercado de monopolios y oligopolios.

El PND citaba que en mundo en proceso de globalización corresponde al Estado promover las condiciones para **la inserción competitiva de México en el nuevo orden económico mundial**. Promoveremos todas las reformas necesarias para que la economía funcione mejor, los mercados sean más eficaces y se reduzca el poder de mercado de monopolios y oligopolios. Buscaremos aumentar y extender la competitividad del país, la competitividad de las empresas, la competitividad de las cadenas productivas y la competitividad de las regiones.²⁰

²⁰ PND 2001-2006, op cit, p. 54.

Entre 2001 y 2005, la balanza comercial reflejaba las siguientes cifras:

BALANZA COMERCIAL 2001-2005

(Millones de dólares)

Periodo	Exportación	Importación	Saldo
2001	158 779.7	168 396.5	-9 616.7
2002	161 046.0	168 678.9	-7 632.9
2003	164 766.4	170 545.8	-5 779.4
2004	202 734.7	212 428.2	-9 693.5
2005 ²¹	32 975.0	35 331.0	-2 536.0

Fuente: **Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos**. México: INEGI, años citados; para 2005: **Cuaderno de Información Oportuna**. México: INEGI, marzo de 2005.

Es decir persiste el déficit, a pesar de que la economía nacional después de la sustitución de importaciones se convirtió en una economía hacia fuera, según las cifras es más bien hacia adentro, para 2005, anualizando el déficit, el saldo negativo de la balanza ascenderá a 15 216 millones de dólares.

²¹ Enero y febrero de 2005, cifras preliminares en: <http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/>; [Consulta: 31 de marzo de 2005]

ANÁLISIS COMPARATIVO ÚLTIMOS CUATRO AÑOS PRIISTAS CON LOS CUATRO AÑOS PANISTAS

(millones de dólares)

Periodo	Exportación	Importación	Saldo
1997	110 431.4	109 807.8	623.6
1998	117 539.3	125 373.1	-7 833.8
1999	136 361.8	141 974.8	-5 613.0
2000	166 120.7	174 457.8	-8 337.1
2001	158 779.7	168 396.5	-9 616.7
2002	161 046.0	168 678.9	-7 632.9
2003	164 766.4	170 545.8	-5 779.4
2004	202 734.7	212 428.2	-9 693.5

COMPARATIVO DÉFICIT

Periodo	Exportaciones	Importaciones	Saldo	% déficit
1997-2000	530 453.2	551 613.5	-21 160.3	3.98
2001-2004	687 326.8	720 049.4	-32 722.6	4.76

Fuente:

<http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/tematicos/coyuntura/coyuntura.asp?t=ext01&c=1138>

Comparando los cuatro últimos años del priismo con los primeros cuatro años del panismo, bajo la denominación del “gobierno del cambio”, la balanza

comercial se ha deteriorado, lo que refleja un deficiente manejo de la promoción comercial de las entidades de la Administración Pública Federal, encargadas del comercio exterior, entre otras: la Secretaría de Economía, la Secretaría de Relaciones Exteriores y del Banco Nacional de Comercio Exterior, curiosamente en las secretarías citadas ha estado como encargado la misma persona: Ernesto Derbez.

En relación con la diversificación de mercados, al comparar 2000 con 2003, último año del que se tienen datos sobre el origen y destino de las transacciones de comercio exterior, por parte del INEGI, en materia de exportaciones e importaciones no ha habido un cambio notorio, sigue siendo Estados Unidos el principal socio en ambos rubros, en segundo lugar se ubica la Unión Europea.

DIVERSIFICACIÓN DE EXPORTACIONES²² (millones de dólares)

País o Zona económica	2000	% del total	2005	% del total
Estados Unidos	120 392.9	72.3	146 496.1	88.8
Canadá	3 353.1	2.0	2 827.4	1.7
Unión Europea	5 610.2	3.4	5 576.0	3.4
ALADI	2 791.8	1.7	2 393.3	1.4
China Popular	203.6	0.1	463.0	0.3
Japón	930.5	0.5	600.1	0.4
TOTAL EXP.	166 454.8		164 922.2	

Fuente: INEGI; <http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/>; [Consulta: 20 de septiembre de 2005]

²² Fuente: INEGI; <http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/>; [Consulta: 20 de septiembre de 2005]

DIVERSIFICACIÓN IMPORTACIONES²³

(millones de dólares)

País o Zona económica	2000	%	2005	%
Estados Unidos	127 534.4	73.1	105 360.7	61.8
Canadá	4 016.6	2.3	4 120.5	2.4
Unión Europea	15 032.7	8.6	18 005.4	10.5
ALADI	4 017.5	2.3	6 528.3	3.8
China Popular	2 879.6	1.6	9 400.6	5.5
Japón	6 466.7	3.7	7 596.1	4.4
TOTAL IMP.	174 457.8		170 545.8	

Fuente: INEGI; <http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/>; [Consulta: 20 de septiembre de 2005]

Tanto en la época del gobierno priista como en el panista del “cambio” se reflejan la falta de promoción del comercio exterior mexicano, lo cual podría contribuir a diversificar realmente, el origen de las importaciones y el destino de las exportaciones, lo que influiría para disminuir la dependencia de un solo país, como es el caso con Estados Unidos.

²³ *Ibíd.*

4. LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA

Hasta aquí, se hace evidente que la política de comercio exterior de la nación mexicana, a partir de 1982, ha descuidado la promoción de este rubro con las naciones que tiene establecidos tratados o convenios internacionales, diferentes al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN-NAFTA), lo que ha incidido en una desafortunada dependencia con el vecino país del norte.

Por otro lado, las relaciones bilaterales entre la UE y Latinoamérica datan de los años 60. Sin embargo ha sido en las últimas tres décadas, cuando las relaciones entre los dos continentes han experimentado un salto cuantitativo y cualitativo de primera magnitud, reflejo de la consideración que a la UE le merece el creciente potencial de la región latinoamericana como uno de los socios políticos y económicos privilegiados de la Unión.¹

Toda una serie de lazos políticos, históricos, culturales e incluso religiosos han unido a ambas regiones, vínculos que se vieron acrecentados aún más tras la incorporación de España y Portugal al proyecto europeo en 1986.

En el caso de México las relaciones bilaterales con la Unión Europea abren una alternativa de incrementar su comercio exterior en condiciones de mayor libertad que las que actualmente mantiene con su principal socio: Estados Unidos.

¹ **Europa en movimiento.** Comisión Europea. Dirección General de Prensa y Comunicación. Julio de 2004. En línea: europa.eu.int/comm/world/. [Consulta: 6 de septiembre de 2005].

En este capítulo se realiza un análisis de la evolución de las relaciones entre México y la Unión Europea, las características principales del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación firmado en 1997 y sobre los frutos que para México ha tenido su puesta en marcha.

4.1 ANTECEDENTES DE LAS RELACIONES ENTRE MÉXICO Y LA COMUNIDAD EUROPEA

Los países de la Unión Europea y México, mantienen desde hace muchos años relaciones culturales e históricas muy profundas, aunque menciona Sberro: todos los países de América Latina tienen también lazos históricos muy profundos, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, tienen vínculos más estrechos con Europa que México. No solamente estos países los comparten, pues Canadá y Estados Unidos, tienen relaciones muy firmes basadas en el origen europeo de su población.²

Conviene aclarar que la relación entre México y la Unión Europea acostumbran esquematizarla en cuatro etapas:

- Los Inicios: década de los años 60 y 70 del siglo XX
- El Relanzamiento: década de los años 80 del siglo XX
- La Consolidación: década de los 90 del siglo XX
- La Asociación Económica: a partir del año 2000.

Con la apertura de la Misión de México ante la Comunidad Económica Europea (CEE), en Bruselas, en 1960, se legitimaron las relaciones que, de

² Sberro, Stéphan. **Una alianza estratégica entre América Latina y Europa**. México: Instituto de Estudios de la Integración Europea- ITAM, 2000, p. 2.

manera informal, se habían iniciado desde 1958. La creación de la CEE, así como las negociaciones que la hicieron posible, coincidieron con el periodo presidencial, en México, de Adolfo López Mateos (1958-1964). Por primera vez desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, se realizó un esfuerzo por diversificar las relaciones de México con el exterior, el cual incluyó, entre otras actividades, varias giras a Europa. Hasta entonces, las relaciones se habían centrado fundamentalmente en Estados Unidos, bajo la llamada “relación especial”; pero, en la medida en que se fue dando una rápida recuperación de Europa Occidental, ésta comenzó a atraer la atención de México.³

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

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

³ *Ibíd*em, p. 3.

desde 1969.⁴

En el plano comercial, México logró la firma de un Acuerdo de Comercio y Cooperación con la CEE, en julio de 1975. En el marco institucional de este acuerdo, se celebraron ocho reuniones de la comisión Mixta, esta última se realizó en Bruselas en 1989, en el cual se lograron avances importantes en temas económicos, como desarrollo industrial, científico-técnico y energético, que cobraron un importante impulso a partir de la VI Comisión mixta en 1986.

La principal función del Acuerdo México-CEE de 1975 fue aplicar la “cláusula de nación más favorecida” a nuestro país -el cual aún no formaba parte del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) - y, de manera marginal, se dirigió a fomentar el contacto entre los operadores económicos de ambas partes. En el marco institucional del mismo, se celebraron ocho reuniones de la Comisión Mixta -la última, se realizó- en Bruselas, en 1989 - en las cuales se lograron avances en materia económica, más allá de lo contemplado en el texto del acuerdo. Tal fue el caso del desarrollo industrial, científico-técnico y energético, temas que cobraron importante impulso a partir de la VI Comisión Mixta, de 1986.⁵

El Primer Acuerdo Marco México-CEE de julio de 1975, contaba con 13 artículos. En su parte declaratoria enunciaba como principales objetivos: desarrollar y equilibrar el comercio recíproco y ampliar la cooperación comercial y económica entre las partes. Por primera vez en los acuerdos que la CEE había firmado con otros países, el acuerdo con México preveía el establecimiento de una cooperación económica y no un mero trato comercial;

⁴ Abella, Gloria. “México y la Unión Europea: ¿Bilateralidad o contrapeso a Estados Unidos?”, en Rosa María Piñón Antillón (Coord.). **México y las Unión Europea frente a los retos del siglo XXI**. México: Universidad Nacional Autónoma de México, 1999, pp. 269-306

⁵ *Ibídem*.

alentaba las inversiones y las transferencias de tecnología, preveía contactos periódicos entre empresarios de los estados miembros y México, etc. También incluía una “cláusula evolutiva” que permitía mantener actualizado el acuerdo, además de que se creó una Comisión Mixta que debía reunirse cuando menos una vez al año, México también había registrado cambios que impulsaban la diversificación de las relaciones económicas del país.⁶

Durante el gobierno del presidente José López Portillo (1976-1982), las relaciones entre México y Europa tuvieron un marcado tinte político. Así, en 1977, México inició uno de los primeros acercamientos al Parlamento Europeo al ofrecerse como sede de la Tercera Conferencia Interparlamentaria CEE-América Latina. Asimismo, en un esfuerzo por revivir el diálogo Norte-Sur, el gobierno mexicano organizó, en octubre de 1981, en Cancún, una reunión cumbre que reunió a 22 países y, entre ellos, varios jefes de Estado europeos. Más allá de comprobar la capacidad de convocatoria internacional de México, este acto fue un intento más por colocar al país en el liderazgo de los países en desarrollo. Sin embargo, para algunos autores, la política exterior de México en este periodo fue poco exitosa en el manejo de la nueva coyuntura internacional de interdependencia. Si bien se lograron ciertos márgenes de autonomía frente a Estados Unidos, la coyuntura interna -de depresión económica y deterioro del sistema político mexicano- y externa -de resquebrajamiento del sistema bipolar- limitó la acción exterior del Estado mexicano.⁷

Se puede considerar que la relación con Europa en la década de los ochentas, se concretó al aspecto económico. Uno de los aspectos principales fue el manejo de la deuda adquirida con los países miembros del Club de París y la banca privada. Como resultado de la crisis económica, México adoptó un

⁶ *Ibíd.*

⁷ *Ibíd.*

hipotético modelo de desarrollo “hacia fuera” que se basó en la apertura comercial y en la búsqueda de inversiones, lo que permitió la inversión extranjera directa procedente de los países comunitarios a lo largo de la década, no obstante, el estancamiento económico.

Con respecto al comercio y cooperación, la visita oficial del presidente De la Madrid a Bruselas en 1985, permitió una mayor concertación con los Estados miembros para el ingreso de México al GATT. Así, se iniciaron proyectos en áreas que no se contemplaron en el acuerdo de 1975, como en sectores de energía y telecomunicaciones. En 1986 se creó una subcomisión científico-técnica que participaría en el ambicioso proyecto Eureka, bajo la cual México alcanzó uno de los primeros lugares entre los países en vías de desarrollo.⁸

En este mismo año de 1986, se utilizaban los llamados “círculos concéntricos” con el objetivo de establecer prioridades en las relaciones económicas y políticas. Como cita también Sberro, mientras Europa edificaba su Mercado unido, el “primer círculo” de países de alta prioridad, lo constituían los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), con quien cada uno de ellos se beneficiaba con un Acuerdo de Libre Comercio, sin ser miembros de la Europa Comunitaria, con pleno derecho para evitar compromisos políticos, sobre todo en lo que se refiere a la soberanía.⁹

⁸ El proyecto tenía el objetivo de desarrollar un sistema de alta definición o HDTV, que se basa en emplear 1,250 líneas de pantalla, el doble que PAL por motivos de compatibilidad. Sin embargo el sistema se concibió como una mejora del MAC (Multiplexed Analog Components). En 1986 la EBU (European Broadcasting Union) aprueba este formato para las emisiones vía satélite, pero pocas emisoras lo utilizan por su coste más elevado que PAL a nivel de receptor. Como ventaja MAC aportó el sonido digital Nicam actual.

⁹ Sberro, Stéphan y Jordi Bacaria Colom. “La integración de América Latina. Entre la referencia europea y el modelo estadounidense”. **Foreign Affairs En Español**, Verano 2002, p. 96.

Australia, Finlandia, Suecia y Suiza eran países neutrales, éste último permanece aún ajeno a la Unión Europea, Noruega e Islandia miembros de la AELC, tenían problemas para adherirse a la Europa, bajo los preceptos del Tratado de Roma.

El temor de estos países ante la perspectiva del mercado único, hizo que se conservaran las ventajas adquiridas por medio de la negociación del Espacio Económico Europeo (EEE). Sin embargo, durante las negociaciones, estos países se dieron cuenta que era imposible conservar las ventajas económicas, sin adquirir compromisos políticos, motivo por el cual poco a poco fueron solicitando la adhesión a la Europa Comunitaria.

Así, América latina quedó relegada a un tercero y último círculo que compartía con los países asiáticos. Hasta los años sesenta, estos países eran denominados como “no asociados”, fue hasta 1986, cuando se les llamó como países en vías de desarrollo América Latina-Asia

De la misma manera, con el ingreso de España y Portugal a la CE en 1987 y por la activa gestión de los mismos para fortalecer las relaciones con América Latina, se incrementaron la cooperación financiera y técnica. En este marco, se llevó a cabo en noviembre de 1989, la primera visita a México del comisionado europeo Matutes, encargado de las relaciones con América Latina. En la cual se inauguró la Delegación de la Comisión Europea en la ciudad de México, con carácter de embajada.

A partir de 1986, se dieron algunos sucesos muy importantes en la economía mexicana: se pasó de una economía protegida y centralizada por el Estado a una apertura económica inédita. México se adhirió al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y comenzó a privatizar

empresas públicas. Los cambios se reflejaron en el comercio entre la CEE y México. Entre 1982 y 1991 las exportaciones mexicanas a la CEE se diversificaron; mientras que el petróleo representaba el 75% de ellas en 1982, para 1991 las exportaciones petroleras sólo representaban el 43%. Además, el comercio de México con la CEE casi recuperó, en la segunda mitad de los años ochenta, el dinamismo que tenía en la década de los setenta.¹⁰

El Acuerdo Marco de Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la CEE se firmó, en Luxemburgo, el 26 de abril de 1991 y entró en vigor el 1º de noviembre de ese mismo año. Este acuerdo, que sustituyó al de 1975, menciona en el preámbulo la importante situación económica de México y su participación en el Grupo de Río; además, señala las implicaciones favorables del proceso de reforma y modernización económica en México para las relaciones económicas y comerciales entre las dos partes. El acuerdo, suscrito por decisión del Consejo, es el más completo de los firmados con cualquier país asiático o latinoamericano. Consta de 44 artículos y tiene una cláusula evolutiva por la cual se pueden aumentar los niveles de cooperación y formular propuestas para ampliar dicho ámbito en forma mutua.¹¹

En lo que se refiere a las nuevas circunstancias internacionales, baste recordar que el fin de la Guerra Fría y el inicio de nuevas formas de interrelación económica y política entre países, gobiernos y otros actores internacionales, empezó a cobrar cuerpo a partir de la década de los noventa. Entonces, se inició una recomposición económica y política del mundo que puso como principios rectores el multilateralismo, el regionalismo y la interdependencia; ahora, la economía ha adquirido una relevancia importante en el ámbito de las relaciones internacionales; la incidencia de la actividad

¹⁰ Lajous Vargas, Roberta. "El futuro de Europa". **Revista de Política Exterior**. México: Instituto Matías Romero. No. 49, invierno 1995-1996, pp.38-49.

¹¹ *Ibíd*em, p. 39

comercial es cada vez más determinante en la definición del equilibrio del poder. En el actual orden internacional, incluso, el problema de la seguridad tiende a transitar del nivel estrictamente geopolítico al geoeconómico.¹²

Con base en la nueva situación internacional y los cambios experimentados por México y por, el propio proceso de integración europea, la UE ha propuesto la necesidad de replantear el marco en el cual se inscriben las relaciones México-UE. Esto se debe, esencialmente, a tres razones.

La primera, es la importancia que ha adquirido México en el ámbito internacional como miembro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation), entre otros, y en el regional, como miembro del Grupo de Río, del Acuerdo de San José y de los tratados de Libre Comercio con Bolivia y Chile, así como aquellos que se encuentran en proceso de negociación. Para la UE, México es miembro fundador de uno de los mercados más grandes del mundo, el cual, además, explora su eventual expansión, como se planteó en la Cumbre de las Américas o Cumbre Hemisférica de Miami.¹³

La segunda razón radica en el cambio de política comunitaria para el desarrollo que se dio a partir del Tratado de Maastricht: la parte "política" desempeña un papel importante en la medida en que se pretende negociar acuerdos que fortalezcan la UE como bloque económico con intereses e intercambios políticos.¹⁴

¹² Lechuga, Eduardo. "Hacia una nueva Europa: profundización y ampliación del proceso de integración europea". **Revista Mexicana de Política Exterior**. México: Instituto Matías Romero, No. 49 invierno 1995-1996, p. 7-37

¹³ *Ibíd.*, p. 10.

¹⁴ *Ibíd.* P. 13.

La tercera, es la importancia que tiene México en la región como interlocutor de primera línea entre los países latinoamericanos y la UE para echar a andar este cambio de política comunitaria hacia América Latina, o ampliarla hacia los países con los cuales la UE tiene acuerdos de cooperación, particularmente, Chile y los países que conforman el Mercosur.¹⁵

Si se compara el primer acuerdo México-CEE, de 1975, con el acuerdo de 1991, la diferencia fundamental es que el segundo extiende la cooperación a todos los sectores.¹⁶

El acuerdo de 1991 dio un gran impulso a las relaciones de la Unión Europea y México, al establecer, además de la cooperación económica, una política. El proyecto de directiva de la Comisión Europea establecería un diálogo político fortalecido sobre cuestiones de interés común, por lo que habrían de identificarse y acotarse. Por supuesto, México no podía aceptar ningún acuerdo político que comprometiera su soberanía, su política interior o sus principios de política exterior. En este sentido, la parte política del acuerdo podría ser una mayor concertación en las respectivas posiciones en los organismos internacionales. Incluso en este punto, el acuerdo quedaba limitado en el sentido de que la posición de México en los foros multilaterales se mantendría, en la mayoría de los casos, en el grupo latinoamericano.¹⁷

¹⁵ *Ibíd.*, p. 15.

¹⁶ Méndez Escobar, Francisca: "La política de la Unión Europea hacia América Latina: el caso de México". pp. 91-122.

¹⁷ Arrieta Murguía, Judith. "La política exterior de México hacia la Unión Europea: 1990-1995". **Revista Mexicana de Política Exterior**. México: Instituto Matías Romero, No. 49 invierno 1995-1996, 123-148.

4.2 EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA, CONCERTACIÓN POLÍTICA Y COOPERACIÓN. MÉXICO-UNIÓN EUROPEA

El 24 de noviembre de 1999, después de nueve rondas de conversaciones, México y la Unión Europea (UE) concluyeron las primeras negociaciones de libre comercio entre una nación latinoamericana y el bloque europeo. Los resultados de estas negociaciones cubren todos los aspectos relacionados con el comercio del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (o Acuerdo Global) firmado entre México y la UE el 8 de diciembre de 1997. El acuerdo comercial, que en la práctica representa un genuino acuerdo de libre comercio, fue calificado por el Comisario de Comercio de la UE, Pascal Lamy, como el acuerdo más amplio que la UE ha negociado hasta ahora. A pesar de dejar fuera algunos sectores sensibles del comercio de bienes, el acuerdo liberará el 95% de los intercambios comerciales en un período máximo de diez años. Además, logra la liberalización de otras áreas neurálgicas de la relación económica —como compras públicas, flujos de capitales y servicios— y establece un mecanismo de solución de controversias comerciales. Los textos de este Acuerdo de Libre Comercio (ALC) se adoptaron formalmente en una reunión del Consejo Conjunto México-UE que se celebró al margen del Consejo Europeo de Lisboa de los días 23 y 24 de marzo, para entrar en vigor el 1 de julio de 2000.¹⁸

Además de contribuir a diversificar las relaciones económicas de México con el exterior, el nuevo ALC sitúa a México en una posición privilegiada a nivel internacional como puerta de entrada a los dos principales bloques comerciales del mundo, potenciando el atractivo de este país para la inversión extranjera directa (IED); abre la posibilidad de corregir el creciente

¹⁸ Banco Interamericano de Desarrollo. **Integración y Comercio en las Américas. Nota periódica** (Número especial sobre las relaciones económicas entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea), mayo, 2002, p. 13.

déficit comercial de México con la UE, que en 1998 alcanzó los 7,800 millones de dólares; y da el primer paso en el proceso de liberalización comercial entre América Latina y el bloque europeo.

Desde la perspectiva de la UE, la conclusión de las negociaciones comerciales, en el marco del proceso de asociación, representa un logro concreto de suma relevancia: se garantiza prácticamente un acceso libre de aranceles al principal mercado importador de América Latina en igualdad de condiciones con las empresas de Estados Unidos (E.U.A) y Canadá. Además, el ALC México-UE amplía las oportunidades de negocio regional en América del Norte para las empresas europeas. Con el libre comercio, las relaciones entre México y la UE inician un proceso irreversible en la asociación.¹⁹

A diferencia de los aspectos políticos y de cooperación, que se negociaron en dos días (10 y 11 de junio de 1997), las negociaciones del ALC entre México y la UE duraron doce meses y medio; casi seis meses menos del tiempo que tomaron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Entre el 9 de noviembre de 1998 y el 24 de noviembre de 1999 se llevaron a cabo nueve rondas de conversaciones, alternando sede —salvo en una ocasión— entre la Ciudad de México y Bruselas. La estructura de la negociación se dividió en cinco partes:

- acceso a mercados,
- procedimientos aduaneros y reglas de origen
- compras gubernamentales
- inversión
- cuestiones institucionales (incluyendo los temas de competencia, solución de controversias y salvaguardas).

¹⁹ *Ibíd.*, p. 19.

Durante las primeras tres rondas se intercambiaron propuestas de textos en los diferentes apartados del acuerdo, y se avanzó en aquellos temas que presentaban menos problemas: compras gubernamentales, propiedad intelectual, competencia y normas. En la tercera ronda, se intercambiaron listas de desgravación arancelaria y reglas de origen, los dos pilares de la liberalización comercial. Los principales problemas surgieron a partir de la cuarta ronda. De ahí en adelante, las partes se enfrentaron con lo que representó quizá la mayor dificultad: la llamada paridad TLCAN en la desgravación del comercio de bienes industriales.

De acuerdo con su mandato, la Comisión tenía como objetivo principal el conseguir liberalizar el acceso de sus exportaciones industriales a México para el mismo año que EE.UU y Canadá, 2003. En concreto, la propuesta original de la UE introducía una liberalización total del comercio industrial —que representa cerca del 93% de los intercambios de bienes— en dos fases: el 82% inmediatamente y el 18% restante en 2003. México proponía en cambio un calendario considerablemente más largo: liberalizando de manera inmediata el 42,5% de las exportaciones industriales comunitarias a sus mercados, otro 6% en 2003 y el resto en diversas fases hasta 2009. Algunos analistas opinan que, para México, el coste social de abrir el mercado mexicano de productos industriales por completo a EE.UU, Canadá y Europa al mismo tiempo era demasiado alto, especialmente para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) nacionales.²⁰

Ante la negativa mexicana de flexibilizar su postura, el 14 de abril de 1999, durante la cuarta ronda de conversaciones, la UE amenazó con

²⁰ Boye Soto, Otto, et al. “El acuerdo México-UE, pieza clave de una asociación integral”. **Del Fantasma de Seattle al Espíritu de Bangkok**, Caracas, Venezuela: Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), 2004, pp. 76 y ss.

interrumpir las negociaciones y buscar otro mandato del Consejo. El 17 de mayo de 1999, antes del inicio de la quinta ronda, México presentó una nueva propuesta ofreciendo liberalizar cerca del 60% de las exportaciones industriales comunitarias para 2003 y el resto en fases hasta 2007, pero ofreciendo reducir sensiblemente los aranceles aplicados a los productos europeos que no se liberalizarán antes de 2003. La nueva oferta mexicana desbloqueó las negociaciones, aunque se continuó negociando sobre el asunto. A partir de la sexta ronda, las negociaciones se hicieron cada vez más complejas al abordar más detalladamente los temas más sensibles: acceso a mercado, reglas de origen, movimientos de capital y pagos y servicios.

Las sesiones de negociación durante la séptima y octava ronda fueron intensas y dinámicas. Esto permitió llegar a la siguiente ronda con acuerdos en la mayor parte de los temas. No obstante, la novena resultó una de las más difíciles, principalmente porque la fórmula que las partes idearon para resolver el tema de reglas de origen requería de negociaciones caso por caso. Finalmente, después de ser prolongada con reuniones extraordinarias, la novena y última ronda concluyó en Bruselas el 24 de noviembre de 1999. Esa misma tarde, el Secretario de Comercio de México, Herminio Blanco, y el Comisario de Comercio de la UE, Pascal Lamy, celebraron el fin de las negociaciones comerciales calificando al acuerdo como un pacto sin precedentes con el que ambas partes resultaban ganadoras.²¹

De acuerdo con el Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), el ALC entre México y la UE tiene pocos precedentes históricos. Cuatro elementos principales explican su carácter único: primero, es la primera vez que la UE negocia un ALC con un país de América Latina; segundo, mediante este acuerdo se genera el primer vínculo de libre comercio entre uno

²¹ *Ibidem*, p. 80.

de los miembros del TLCAN y los quince miembros de la UE; tercero, el ALC negociado con México representa el acuerdo comercial más ambicioso que la UE ha negociado hasta el momento; y cuarto, es la primera vez que México —país especialmente sensible al concepto de la no intervención y la defensa de la soberanía nacional— negocia un ALC directamente condicionado a factores políticos como el respeto de los principios democráticos y los derechos humanos.²²

El nuevo acuerdo liberalizará el 95% de los intercambios de bienes entre México y la UE. También se eliminarán prácticamente todas las barreras al comercio de servicios. En este sentido, el acuerdo es compatible con los lineamientos sobre acuerdos de libre comercio de la Organización Mundial del Comercio (OMC); el Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) y con el Artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (General Agreement of Trade in Services, GATS). Los principales elementos que incluye el acuerdo son los siguientes:

- a. Comercio de bienes industriales. México liberalizará el 52% de sus productos industriales en 2003 (el 47% a la entrada en vigor del acuerdo y otro 5% en el año 2003). El 48% restante será liberalizado —dependiendo el sector— en 2005 o en 2007; durante este período, el arancel que pagarán estos productos restantes al entrar a México no podrá ser mayor a un 5%. La UE liberalizará todos sus sectores industriales en 2003 (un 82% a la entrada en vigor y el 18% restante el 1 de enero de 2003). En reglas de origen, la UE logró que prevaleciera la normativa comunitaria en la mayor parte de los productos industriales. México logró que en sectores como el de los

²² Cfr. Boye Soto, Otto, et al. “El acuerdo México-UE, pieza clave de una asociación integral”. **Del Fantasma de Seattle al Espíritu de Bangkok**, Caracas, Venezuela: Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), 2004, pp. 82.

automóviles, piezas de automóviles y prendas de vestir, se negociaran períodos de relajación de las reglas comunitarias para dar tiempo a que la industria mexicana se adapte a los estándares de la UE.

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

- c. Comercio en servicios. Se incluye un acuerdo de integración económica en servicios. Se decidió liberalizar progresivamente el comercio de servicios en un período no mayor a diez años. La liberalización incluirá todos los sectores con la excepción de servicios audiovisuales, cabotaje y transporte aéreo. Entre los sectores más importantes que se incluyen cabe destacar los siguientes: servicios financieros, telecomunicaciones, distribución, energía, turismo y medio ambiente.

- d. Inversiones y pagos relacionados. De acuerdo con el paquete negociado en estos rubros, la liberalización de las inversiones se iniciará en tres años. En cambio, la liberalización progresiva de los pagos relacionados con inversiones comenzará desde la entrada en vigor del acuerdo. Se pudo llegar a este paquete a través de un compromiso presidencial entre los Estados miembros de la UE.

- e. Compras gubernamentales. La UE obtendrá el mismo acceso al mercado mexicano de compras gubernamentales que los socios del TLCAN. Algunas de los sectores prioritarios para la UE que incluye el acuerdo son petroquímica (en donde destacan las adquisiciones de la empresa PEMEX), electricidad y construcción. México, por su parte, recibirá de la UE un trato preferencial para acceder al mercado europeo de compras gubernamentales similar al que la UE otorga a sus principales socios en el marco del Acuerdo de Compras Gubernamentales de la OMC. El capítulo entrará en vigor cuando las partes terminen de intercambiar información sobre sus respectivos mercados de compras gubernamentales.

- f. Propiedad intelectual, competencia y solución de controversias. El acuerdo establece la protección de la propiedad intelectual (incluyendo patentes, marcas y derechos de autor) al más alto nivel de los estándares internacionales. Se creará además un Comité especial responsable para garantizar el cumplimiento de las normas internacionales en esta materia. En lo que se refiere a competencia, el acuerdo incluye mecanismos de cooperación para asegurar el cumplimiento de las legislaciones de ambas partes. Otro de los logros relevantes del acuerdo es la creación de un mecanismo de solución de controversias que garantizará el cumplimiento de todo lo pactado en el ALC.²³

Los resultados de estas negociaciones comerciales, que constituyen el ALC entre México y la UE, fueron aprobados de manera preliminar por el Consejo de Ministros el 14 de febrero de 2000. El 16 de marzo, el Parlamento Europeo (PE) dio su opinión favorable al respecto (con 322 votos a favor, 55 en contra y 10 abstenciones). Con base en dicha aprobación y en la eventual ratificación del Senado mexicano, el 23-24 de marzo las partes adoptaron

²³ Boye Soto, Otto, et al. Op cit, pp. 91 y ss.

formalmente los textos que forman el ALC para que entrara en vigor el 1º de julio de 2000. La decisión para que entraran en vigor los apartados del ALC que son de competencia comunitaria (libre comercio de bienes, compras gubernamentales y competencia) quedó a cargo del Consejo Conjunto México-UE que fue creado por un Acuerdo Interino sobre comercio firmado el 8 de diciembre de 1997 y en vigor desde el 1 de julio de 1998. Los aspectos de competencia mixta (servicios, inversiones y pagos relacionados) deberán esperar a la ratificación final del Acuerdo de Asociación para entrar en vigor.

De acuerdo con la opinión del Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, entre las expectativas planteadas sobre los flujos de comercio se encontraban las siguientes:

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

- b. En sus primeros cinco años, el nuevo ALC podría duplicar el comercio entre México y la UE, alcanzando los 34.000 millones de dólares en 2004. Esto sería posible si, durante dicho período (2000-2004), la tasa de crecimiento promedio anual de los flujos bilaterales de comercio pasara del 10% (tasa anual a la que creció el comercio entre 1994 y 1999) al 15%. Si se considera que la mayor parte del

comercio bilateral de bienes se encontrará libre de aranceles en el año 2003, este escenario resulta factible. También es probable que, con el impulso de este nuevo acuerdo, en 2005 México gaste más dólares per cápita en importaciones de la UE que el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). En 1998, el gasto per cápita de los mexicanos en importaciones comunitarias ya se acercaba al del MERCOSUR, con 113 y 136 dólares respectivamente. Cabe destacar que la capacidad importadora de México ha crecido significativamente en los últimos años. En 1998, México importó 104,100 millones de dólares, monto superior al de los cuatro países del MERCOSUR juntos (con 96,700 millones).²⁴

Algunos analistas opinan que son precisamente las importaciones de bienes europeos a México —principalmente intermedios y de capital— las que crecerán más a corto plazo. Se argumenta que las exportaciones mexicanas a la UE tenderían a reaccionar con menos celeridad en las primeras fases del libre comercio, subrayando como factores determinantes los mayores grados de internacionalización de las PYMES europeas con relación a las mexicanas; el hecho de que una gran parte de las exportaciones mexicanas son producto del comercio intrafirma por parte de grandes transnacionales estadounidenses; y los altos grados de integración económica entre México y EE.UU, que inducen a las empresas exportadoras mexicanas con escasa experiencia transnacional a concebir el mercado estadounidense como su mercado natural en el exterior.²⁵

²⁴ Boye Soto, Otto, et al. Op cit., pp. 100-102.

²⁵ Sanahuja, José Antonio. **De Río a Madrid. Posibilidades y límites de las relaciones Unión Europea-América Latina**, Madrid, España: Institut Universitari d'Estudis Europeus, Working papers del Observatorio de Política Exterior Europea, nº 45, abril de 2003, pp. 55-85.

Si bien el nuevo ALC toma en cuenta las asimetrías entre México y la UE en los períodos de desgravación arancelaria y las reglas de origen, existe un riesgo real de que a corto plazo se incremente el déficit de México con el bloque europeo. En 1998, dicho déficit aumentó por tercer año consecutivo alcanzando su nivel más alto en toda la década (7.800 millones de dólares). No obstante, a mediano plazo, es probable que el comercio bilateral no sólo se potenciara con el nuevo ALC sino que también tienda a equilibrarse. En el año 2002, México mantenía superávits comerciales con todos los países con los que había firmado ALC (excepto con Canadá). Además, el nuevo ALC también abriría oportunidades de negocio intrafirma entre México y la UE – especialmente en sectores como el automotriz, maquinaria y equipo, electrodomésticos y aparatos eléctricos, lo cual podría dinamizar el comercio en ambos sentidos.

La relación comercial entre México y el bloque europeo tiene un importante potencial de crecimiento que aumentará con el libre comercio. Factores como los siguientes explicaban el potencial del Tratado en el año 2000:

- La UE era el principal exportador del mundo, con el 19% de las exportaciones mundiales, y el segundo principal importador, con el 17% de las importaciones globales;
- México era el octavo exportador mundial y realiza el 43% del comercio exterior de América Latina;
- En 2000, el arancel promedio que México aplicaba a las importaciones comunitarias era del 12%, en contraste con un 2% aplicado a los productos norteamericanos;

- Para entrar a la UE, los productos mexicanos pagaban en el año 2000 aranceles superiores a los productos provenientes de los países del Espacio Económico Europeo, de Europa Central y Oriental, y de las ex colonias europeas de África, del Caribe y del Pacífico;
- México prácticamente no comerciaba aún con algunos de los países de la UE como es el caso de Dinamarca, Finlandia, Grecia, Portugal y Suecia (juntos representaron en 1998 menos del 0,3% del comercio exterior de México).

Con el nuevo ALC, se estimaba probable que la UE recuperara sus niveles de participación en el comercio exterior de México. Aunque difícilmente dicha participación superaría, a corto y medio plazo, los niveles de mediados de los ochenta, cuando el comercio con la UE representaba el 20% del comercio exterior mexicano. El efecto del ALC sobre la diversificación de las relaciones comerciales de México con el exterior podría no ser tan importante como se espera.²⁶ De acuerdo con algunos observadores, se había tendido a sobredimensionar la capacidad diversificadora del ALC con la UE. A pesar del gran éxito que representaba para México el haber logrado negociar libre comercio con el bloque europeo, y de que el comercio bilateral crecería a un ritmo más dinámico, lo más probable es que los mexicanos seguirían realizando entre el 75% y el 80% de su comercio exterior con EE.UU. Destacan cuatro razones principales:

- a. La potencia importadora de Estados Unidos constituye una fuerza de atracción determinante para México. Desde hace muchos años, esta

²⁶ Chacón, Mario. “La nueva naturaleza de la diversificación: la negociación con Europa”, **Revista Mexicana de Política Exterior**, n° 61, octubre 2000, pp. 62-81.

nación es la principal importadora del mundo: sus importaciones alcanzaron la cifra récord de 1,230,000 millones de dólares en 1999. Además, la economía estadounidense consume más de lo que produce, incurriendo en fuertes déficit comerciales cada año. Las exportaciones mexicanas se ven beneficiadas por este hecho. En 1999, el déficit comercial de EE.UU rebasó los 270,000 millones de dólares y las exportaciones mexicanas a este país sumaron 120,000 millones de dólares.

- b. Los factores geoeconómicos, incluyendo una frontera común de más de 3,000 kilómetros, seguirán desempeñando un papel fundamental en el comercio entre México y Estados Unidos. La combinación entre la cercanía geográfica y el TLCAN había producido una nutrida red de negocios, distribución y servicios entre ambos países que se perfila como la base para una integración económica cada vez más intensa.
- c. La estrategia mexicana de negociar ALC con terceros países aún no se había traducido en diversificación. Entre 1992 y 1998, México concretó ALC con siete países además de EE.UU (Bolivia, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Nicaragua y Venezuela), sin embargo, durante ese período la participación estadounidense en el comercio exterior de México se incrementó, pasando del 75.2% a un 80.6%.
- d. Los niveles de integración informal entre México y la UE, que resultan clave en los procesos de integración económica, son aún limitados. En contraste, las dinámicas de la integración informal (social, cultural, empresarial, laboral, académica, etc.) entre México y EE.UU es muy alta y cada día mayor. La Encuesta Mundial de Valores de la Universidad de Michigan destacaba que ya en 1990 el 60% de los mexicanos aceptaba integrar un solo país con EE.UU, si ello significara una mejor calidad de vida. Desde esta perspectiva, las

distancias con Europa eran aún mayores.²⁷

Se consideraba que el nuevo ALC entre México y la UE podría tener un efecto particularmente importante sobre los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) europea hacia territorio mexicano. En los últimos años, la participación de las empresas europeas en los flujos de IED que México captaba había sido relativamente baja, sobre todo si se compara con el papel de EE.UU. De acuerdo con datos de la Delegación de la Comisión Europea en México, entre 1994 y 1998 la IED comunitaria en México representó solamente una quinta parte del total captado por este país en dicho período. Lo más probable es que a partir de la entrada en vigor del ALC esta situación comience a cambiar. Si el nuevo ALC lograra desviar tan sólo un 5% de la IED europea que no se invierte usualmente en México —equivalente a 19 mil millones de dólares según cifras de 1998— hacia territorio mexicano, los flujos anuales provenientes de dicha inversión al país podrían acercarse a 29,000 millones de dólares (cifra similar a la IED en Brasil en 1998).

Con el nuevo acuerdo, era probable que las empresas europeas que exportaban al mercado estadounidense consideraran más la posibilidad de hacerlo desde México, aprovechando la mano de obra mexicana que —en el marco del TLCAN— había demostrado ser barata y productiva en muchos sectores industriales. Un factor importante en este sentido es que EE.UU era y es el principal mercado extra regional de la UE. En 1998, las exportaciones comunitarias a este mercado rebasaron los 160,000 millones de dólares. En sectores importantes como el automotriz y el de maquinaria eléctrica —las dos principales exportaciones de la UE en 1998 en términos de valor— es probable que México incremente su importancia en las estrategias empresariales europeas de acceso al mercado estadounidense.

²⁷ *Ibíd.*, p. 72.

México también resultaría ahora más atractivo para las empresas europeas que ya están produciendo en el vecino país del Norte. Con el ALC entre México y la UE algunas de estas empresas podrían considerar trasladar parte de sus procesos productivos o sus plantas enteras desde EE.UU a México motivadas por una ventaja adicional además del acceso libre de aranceles al mercado estadounidense y la mano de obra barata: al producir en México, podrían importar sus insumos europeos sin pagar los aranceles que pagaban al producir en dicho país. Este tipo de empresas -que podrían ser de los principales beneficiados con el ALC México UE- tenían un peso importante en la región: en 1998, la IED europea en EE.UU se triplicó alcanzando 155.000 millones de dólares, manteniendo la posición de la UE como principal fuente de IED en la economía estadounidense.

Adicionalmente, algunas de las grandes empresas estadounidenses que exportaban a la UE, que ya contaban con plantas de producción en México y que incorporaran suficientes proporciones de contenido local en su proceso productivo, probablemente también comenzarían a calcular los beneficios potenciales de exportar a Europa desde México. Éste sería uno de los frutos más importantes que el nuevo ALC podría brindar en el campo de los flujos de comercio e inversión entre México y la UE: un creciente comercio intrafirma que genere interdependencia sectorial como ha sucedido, toda proporción guardada, en el TLCAN. Tomando en cuenta el ALC con la UE y el que México firmó el 6 de marzo de 2000 con Israel, una empresa podrá exportar ahora desde México libre de aranceles a 23 países diferentes entre América del Norte, América Latina, Europa y Medio Oriente. Las negociaciones que se llevan acabo con otros 12 países de América Latina y recientemente con Japón incrementarán esta ventaja comparativa de México: ser una de las mejores

localizaciones mundiales para las empresas transnacionales.²⁸

Con este ALC, la postura de México y la UE como promotores del libre comercio se veía fortalecida. También la confianza de los inversores en la perspectiva económica de México crecería. No obstante, como todo nuevo acuerdo, éste también implicaba polémicas, riesgos y desafíos. Se había destacado, por ejemplo, que una vez más México podría estar abriendo sus mercados sensibles demasiado rápido en perjuicio de sus PYMES; o que la UE ahora difícilmente podría negar los mismos beneficios a países como los miembros MERCOSUR y Chile. En todo caso, tres cuestiones serían cruciales para que el ALC brindara sus mejores frutos: que el déficit comercial de México con la UE no creciera más a raíz del acuerdo; que se incrementara la interacción social y con ella los niveles de integración informal entre ambas partes; y que se generaran con el tiempo mecanismos de incorporación de las zonas más rezagadas de México y la UE a las dinámicas positivas de comercio e inversión que este acuerdo seguramente produciría.²⁹

El ALC es parte del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la UE. Además de instrumentar una zona de libre comercio y de establecer una asociación económica a largo plazo entre México y la UE, el Acuerdo de Asociación trasciende el ámbito económico para institucionalizar la asociación política y modernizar los esquemas de cooperación. A diferencia del TLCAN, éste es un acuerdo integral que abarca prácticamente la totalidad de las relaciones entre México y la UE.

²⁸ Jaso, Gustavo. “Zona de libre cambio UE-México”, **Boletín Económico de Información Comercial Española (BICE)**. Madrid, España: n° 2657, 19 de junio-2 de julio de 2000, pp. 29-47

²⁹ Sanahuja, José Antonio. “Asimetrías económicas y concertación política en las relaciones Unión Europea-América Latina”. **Revista Electrónica de Estudios Internacionales** Número 1/ 2000. En línea: <http://www.reei.org/reei1/reei.1.html>; [Consulta: 14 de septiembre de 2005]

A pesar de que la parte comercial del Acuerdo de Asociación México-UE, y en particular el hecho de que se constituya por primera vez un ALC entre una nación latinoamericana y el bloque europeo, ha sido el elemento que más interés ha despertado en la comunidad internacional, el elemento político del Acuerdo de Asociación también tiene implicaciones importantes. De acuerdo con algunos observadores, considerar que el único interés de la UE por México es de carácter económico refleja una visión a corto plazo: el significado geopolítico del Acuerdo de Asociación entre México y la UE cobra una importancia especial ante la creciente presencia e influencia de EE.UU en América Latina. Una de las lecturas más interesantes que se derivan de este nuevo Acuerdo es que, desde la perspectiva de la UE, la región latinoamericana desempeñará cada vez un papel más importante en el contexto político internacional.

Una de las principales implicaciones políticas de este Acuerdo es la creciente interacción política e institucional entre México y la UE. Es probable que los vínculos entre los principales actores políticos de ambas partes se multipliquen. El proceso de asociación ya ha comenzado a provocar una mayor interacción política al más alto nivel. Tan sólo en 1999, cinco mandatarios de la UE llevaron a cabo visitas de Estado a México. Asimismo, desde que se inició el proceso de negociación de los acuerdos de asociación con la UE (10 de junio de 1997), el presidente de México, Ernesto Zedillo, en ese entonces, viajó en siete ocasiones a diversas ciudades europeas, construyendo un *momentum* político para lanzar y negociar el nuevo Acuerdo.³⁰

³⁰ *Ibíd.*

En el marco de un diálogo político institucionalizado y de los nuevos esquemas de cooperación que seguramente se producirán con la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación, los Gobiernos de México y la UE debatirán cada vez más temas de interés común. Igualmente, el Acuerdo abre la posibilidad de abordar los temas más delicados con una mayor profundidad y alcance que en el pasado. Bajo el nuevo Acuerdo, es probable que México y la UE incrementen el diálogo político y la cooperación en campos sensibles como: narcotráfico, lavado de dinero, derechos humanos, administración pública y democracia.³¹

4.3 ALCANCES Y LIMITACIONES DEL TLCUEM A SIETE AÑOS DE SU IMPLANTACIÓN

El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) ha cumplido parcialmente las expectativas, en los siete años que lleva en vigor (se puso en marcha el 1º de julio de 2000) los objetivos planteados por el gobierno mexicano: mayores flujos de inversión productiva, diversificación comercial y más y mejores empleos para los mexicanos. Los efectos han sido relativamente positivos, tal y como previeron las organizaciones sociales y civiles desde que iniciaron las negociaciones de este acuerdo en 1997. A siete años de TLCUEM y otros acuerdos auspiciados por el Acuerdo Global entre México y la Unión Europea, como los APPRIs³², se evidencian efectos adversos para la economía mexicana, violaciones a los derechos humanos por transnacionales europeas a pesar de la existencia de una Cláusula Democrática,³³ y una creciente presión por parte de intereses

³¹ *Ibidem.*

³² Acuerdos Bilaterales para la Promoción y Protección para las Inversiones (BITS, por sus siglas en Inglés).

³³ El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea (UE) contiene una cláusula democrática y compromisos explícitos respecto de los derechos humanos. El Artículo 1º dice a la letra: “El respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales, tal como se enuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos,

europesos corporativos por apropiarse de bienes de la nación, como la energía y el agua.

El TLCUEM ha asegurado a los capitales europeos el equiparar los privilegios que Estados Unidos alcanzó en México con el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte). El propio comisario de comercio de la UE, Pascal Lamy, presume que la UE alcanzó con México “Nafta Parity”.³⁴ Esta paridad con el TLCAN, además de servir de modelo para la negociación de acuerdos similares con otros países de la región latinoamericana (por ejemplo el ya alcanzado con Chile y el acuerdo con MERCOSUR en negociación), y alcanzar así el gran objetivo de la UE de afianzar su influencia económica y política en la región latinoamericana, contrasta con la desgastada retórica en favor del desarrollo sustentable, la democracia, la participación social y la defensa y promoción de los derechos humanos.³⁵

El TLCUEM es, además, lo que Lamy llama “OMC Plus”; es decir, con este acuerdo se alcanzan las aspiraciones de la Unión Europea en la Organización Mundial de Comercio (OMC), truncadas en Cancún, de incluir los llamados Temas Singapur en el sistema multilateral de comercio (inversiones, compras gubernamentales, facilidades al comercio y políticas de competencia).³⁶

inspira las políticas internas e internacionales de las Partes y constituye un elemento esencial del presente Acuerdo”.

³⁴ Lamy, Pascal. Comisionado de Comercio, Conferencia: /02/189: “Mexico and the EU: Married Partners, Lovers, or Just Good Friends?”. Instituto de Estudios de la Integración Europea, Instituto Tecnológico Autónomo de México, Ciudad de México, 29 de Abril 2002.

³⁵ *Ibidem*.x1

³⁶ *Ibidem*.

En Siete años del TLCUEM el déficit comercial de México con la Unión Europea ha mejorado para situarse de 207.8 millones de dólares en 1999 a una cifra récord de 135.2 millones de dólares en 2004. Así, mediante este Tratado el déficit comercial de México con la Unión Europea ha disminuido en un 35%.³⁷ La concentración de las exportaciones de México se mantiene pues más del 50% de estas a la UE son productos petroleros, vehículos y maquinaria; al tiempo que en las importaciones también son tres tipos de productos que concentran más de un 50%: maquinaria, vehículos y aparatos para el sector eléctrico. Es notorio que tan sólo las exportaciones petroleras de México muestran un superávit con respecto a las importaciones desde la Unión Europea.

Balanza comercial de México con Comunidad Europea
(Valores en miles de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1990	40,710	0	0	0
1991	0	0	0	0
1992	0	0	0	0
1993	0	0	0	0
1994	0	295	295	-295
1995	0	18,104	18,104	-18,104
1996	0	33,113	33,113	-33,113
1997	127	44,139	44,266	-44,012
1998	375	88,078	88,453	-87,703
1999	63	207,911	207,974	-207,848
2000	166,455	257,611	257,715	-257,507
2001	1,492	148,390	149,882	-146,898
2002	3,257	186,190	189,447	-182,933
2003	1,273	201,459	202,732	-200,186
2004	2,506	137,730	140,236	-135,224
2004	638	22,802	23,440	-22,164
2005	277	68,895	69,172	-68,618
2006	1988			
2007				

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México, /1 Periodo enero-abril

³⁷ Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales: Inteligencia Comercial. **Balanza comercial de México con la Unión Europea**: en línea: www.economía.gob.mx; [Consulta: 8 de octubre de 2005]

INVERSIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN MÉXICO

Empresas con inversión de la Unión Europea.- Al mes de marzo de 2005 se contaba con el registro de 6,722 sociedades con participación de la Unión Europea en su capital social, esto es, el 21.6% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (31,181). Las empresas con inversión de la Unión Europea se dedican principalmente a las actividades del sector servicios (42.2% del total) y de la industria manufacturera (25.9%), y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, Quintana Roo, Estado de México y Jalisco.

Inversión de la Unión Europea realizada entre 1999-2005.- Entre enero de 1999 y marzo de 2005, las empresas con capital de la Unión Europea realizaron inversiones por 27,280.6 millones de dólares (md), cantidad que representa el 26.1% de la IED total que ingresó al país en ese lapso (104,323.7 md)³⁸. Con ello, la Unión Europea ocupó la segunda posición como fuente de inversión en México. Los principales países inversionistas de la Unión Europea son: España, que aportó el 47.3%, Holanda, con 30.5%; Reino Unido, con 8.9%; y Alemania, con 8.0%.

*Inversión de la Unión Europea acumulada en México*³⁹.- La inversión de la Unión Europea acumulada a partir de 1994 asciende a 37,431.8 md⁴⁰ y equivale al 24.7% de la IED total destinada al país entre enero de 1994 y marzo de 2005.

³⁸ No incluye para 2004 y 2005 la estimación de la IED realizada que aún no ha sido notificada al RNIE.

³⁹ 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 Unión Europea, debido a que no se incluyen las inversiones que se realizan las empresas de la Unión Europea 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.

⁴⁰ Año en que México adoptó los estándares internacionales para estimar los flujos de IED.

INVERSIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN MILLONES DE DÓLARES

Año	Anual	Acumulada
1994	1,936.0	1,936.0
1995	1,840.0	3,776.1
1996	1,147.9	4,924.0
1997	3,174.2	8,098.3
1998	2,052.9	10,151.2
1999	3,766.9	13,918.0
2000	2,941.7	16,859.8
2001	4,169.4	21,029.3
2002	4,132.1	25,341.3
2003	4,276.8	29,618.2
2004	7,283.6	36,901.8
2005*	529.9	37,431.8

Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales. Inteligencia Comercial. En línea: www.economia.gob.mx; [Consulta: 6 de octubre de 2005]*/
Al mes de marzo.

La inversión de la Unión Europea canalizada al país entre enero de 1999 y marzo de 2005 se destinó al sector servicios, que recibió 45.7% del total; la industria manufacturera captó 35.6%; el comercio, 7.5%; y otros sectores, el 11.2 %.

**PRINCIPALES RAMAS ECONÓMICAS RECEPTORAS DE INVERSIÓN DE
LA UNIÓN EUROPEA**

	Ramas	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito.	6,456,644.7	23.7
2	Comercio de productos no alimenticios al por mayor	1,623,468.1	6.0
3	Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados	1,568,534.4	5.7
4	Fabricación de otras sustancias y productos químicos.	1,502,289.3	5.5
5	Servicios de instituciones de seguros y fianzas.	1,468,847.0	5.4
6	Servicios de instituciones financieras del mercado de valores.	1,463,156.9	5.4
7	Industria automotriz.	1,445,773.4	5.3
8	Electricidad.	1,393,996.3	5.1
9	Industria del tabaco	1,338,824.7	4.9
10	Comunicaciones.	1,066,989.2	3.9
	Otras	7,952,062.3	29.1
	Total	27,280,586.3	100.0

**Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales.
Inteligencia Comercial. En línea: www.economia.gob.mx; [Consulta: 6 de octubre de 2005]*/
Al mes de marzo.**

Destino geográfico de la inversión de la Unión Europea entre enero de 1999 y marzo de 2005.- Asimismo, de acuerdo con el destino geográfico de la inversión de la Unión Europea, ésta se dirigió principalmente a las entidades federativas que se muestran en el cuadro de la siguiente página.

DESTINO GEOGRÁFICO DE LA IED EUROPEA

	Estado	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Distrito Federal	17,064,563.6	62.6
2	Nuevo León	4,119,520.4	15.1
3	Estado de México	2,241,083.9	8.2
4	Puebla	1,161,685.7	4.3
5	San Luis Potosí	555,029.4	2.0
6	Jalisco	535,107.3	2.0
7	Veracruz	262,546.7	1.0
8	Querétaro	224,902.0	0.8
9	Baja California	196,983.4	0.7
10	Chihuahua	185,344.4	0.7
11	Otros	733,819.5	2.6
	Subtotal	27,280,586.3	100.0

Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales.
Inteligencia Comercial. En línea: www.economia.gob.mx; [Consulta: 6 de octubre de 2005]*/
Al mes de marzo.

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN EXTRANJERA

SECTORES	EMPRESAS	PART. %
Agropecuario	41	0.6
Minería y extracción	47	0.7
Industria manufacturera	1,738	25.9
Electricidad y agua	50	0.7
Construcción	271	4.1
Comercio	1,625	24.2
Transportes y comunicaciones	110	1.6
Servicios financieros	662	9.8
Otros servicios	2,178	32.4
TOTAL	6,722	100

Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales. Inteligencia Comercial. En línea: www.economia.gob.mx; [Consulta: 6 de octubre de 2005]*/ **Al mes de marzo**

Sin embargo, a pesar de toda la liberalización comprometida por México mediante el TLCUEM, la Unión Europea y algunos gobiernos de sus países miembros presionan al gobierno mexicano para que continúe con reformas estructurales de su economía; en concreto liberalizar al sector energético para poder ser privatizado, así como servicios ambientales que incluyen la distribución del agua. En efecto, la Delegación de la UE en México ha advertido que los tratados comerciales no son “una varita mágica”⁴¹ y que la UE sigue “el debate sobre como abrir al sector energético con gran interés por que hay firmas que están listas para invertir, por ejemplo en generación de

⁴¹ **La Jornada**,. México: 29 de mayo, 2004, Primera plana.

electricidad”,⁴² además de que a la UE le interesa ir “mucho más allá del libre comercio” y hacer “verdaderos negocios”. Los funcionarios europeos han advertido que “México ha demorado mucho tiempo” y que en caso de que no se concreten los acuerdos para esta reforma, “las empresas van a buscar otros lugares para poner sus inversiones”.⁴³ “En este contexto, y usando la eficaz fórmula neoliberal GATS más TLCUEM, la Comisión Europea le envió a su contraparte mexicana el requerimiento de liberalización (léase tanto desregulación, privatización y facilidades) de 12 ramos mexicanos, entre ellos energía, servicios en telecomunicaciones, correos, servicios ambientales (sobre todo sistemas de distribución de agua potable y plantas de tratamiento), servicios profesionales, servicios de construcción, etcétera”.⁴⁴ No es coincidencia que el presidente Fox tuviera tanta prisa por llevar a cabo estas reformas y que al margen de esta se estén privatizando de facto estos sectores.

Es necesario reconocer en los tratados y acuerdos bilaterales entre países con grados de desarrollo económico tan distintos que sin un Trato Especial y Diferenciado y políticas de convergencia económica las asimetrías no habrán sino de crecer. Es necesario reconocer las dificultades y obstáculos que existen para que las micro, pequeñas y medianas empresas de un país como México se “integren a la globalización” y que los acuerdos comerciales que las exponen a una competencia descarnada con las grandes multinacionales solo pueden sumirlas más.⁴⁵ Es esencial que se cuente con la posibilidad de imponer requisitos de desempeño a la IED. Los APPRIs, como el

⁴² Melgar, Ivonne. **Reforma**. México: 29 de mayo, 2003, Primera plana.

⁴³ *Ibidem*.

⁴⁴ Villamar Alejandro, “¿Que significado tiene el TLCUEM en el contexto de la globalización?; una perspectiva desde el Sur”, En **Memoria del Primer Foro de Diálogo con la Sociedad Civil, México – Unión Europea**, Bruselas, Bélgica, noviembre 2002. Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio y Red de Copenhague para América Central y México (CIFCA).

⁴⁵ Según estadísticas oficiales de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social del 2000 al 2002 cerraron 10,896 micro, pequeñas y medianas empresas.

Capítulo XI del TLCAN impiden esto, con lo que la UE logra su cometido de imponer sus AMIs a nivel bilateral a países como México.

Asimismo, la obligatoriedad del concepto de Trato Nacional dentro de los APPRIs y los acuerdos comerciales debe ser eliminados, para que los gobiernos puedan promover y fomentar el desarrollo nacional con base en el apoyo a las empresas nacionales que están en inanición justamente por estas políticas que benefician solo la IED de las grandes transnacionales. Asimismo, es necesario que las compras gubernamentales mantengan el requisito de beneficiar el desarrollo de comunidades empobrecidas y en el desempleo, pues este es el instrumento más capaz de lograrlo al ser estas compras de magnitudes considerables para tales objetivos.

Para el MERCOSUR, y otros países de América Latina, el TLCUEM es un ejemplo del sendero incorrecto a seguir con la UE; es decir, evitar los “NAFTA Parities”,⁴⁶ y en cambio es un ejemplo de que es urgente aprender a negociar acuerdos más parecidos y en acorde con los principios sociales, políticos y económicos al interior de la misma Unión Europea. Por ejemplo, transferencia de fondos para el desarrollo de las regiones más empobrecidas, la creación de mecanismos de subsidios para áreas estratégicas, y el establecimiento de derechos sociales a niveles comunitarios. Otro aspecto preocupante del TLCUEM es la falta de evaluaciones de impacto de sustentabilidad (supuestamente obligatorios para la UE en sus acuerdos comerciales con terceros) y la falta de consultas y participación de las organizaciones sociales y civiles en las decisiones gubernamentales.

⁴⁶ Torelli, Claudia. **Mercosur for Sale? The EU’s FTAA and the Need to Oppose it**. Montevideo Uruguay: REDES CEO and TNI Brief, agosto de 2003, pp. 3-17.

Las carencias y los impactos del TLCUEM demuestran que es urgente que los acuerdos bilaterales que las potencias como Estados Unidos y la Unión Europea firman con países de Latinoamérica y otros países del Sur sean vistos a la luz del fracaso de la ronda comercial de la OMC en Cancún y del impasse que guarda las negociaciones actuales del ALCA. Es necesario un modelo de relaciones entre la Unión Europea y América Latina distinto al TLCAN, que esté basado en la defensa y promoción de los derechos humanos (políticos, civiles, económicos, sociales, culturales, ambientales), para lo cual no basta una cláusula democrática carente de instrumentos que la hagan valer. Se requiere ante todo, memoria histórica y voluntad política.

4.4 PERSPECTIVAS DEL TLCUEM

En lo que respecta a las perspectivas del TLCUEM para México, a la luz del profesional de las relaciones internacionales, no basta efectuar un estudio monográfico sobre el tema, es necesario hacer un recuento sobre la participación que debe tener para aprovechar las ventajas que de alguna forma ofrece este acuerdo, entre otras, para romper las cadenas comerciales con Estados Unidos.

De esta manera, los organismos de promoción comercial encargados del fomento a las exportaciones, pueden constituirse en una importante ventaja. Por ejemplo la competitividad de una empresa son las ventajas que es capaz de ofrecer al mercado por encima de sus rivales y que son resultado de la constante superación.

Aspectos culturales, educativos e históricos, cuya incorporación como una característica de la empresa pueden derivar en una ventaja competitiva. Un ejemplo en la cultura japonesa es la preferencia por el perfeccionismo y el detalle en sus trabajos, lo que constituye una virtud que se refleja en la operación de las empresas japonesas y finalmente se convierte en una ventaja competitiva. En México existe indudablemente este tipo de ventajas, como la creatividad y la inventiva, por mencionar algunas.

La infraestructura local o regional también facilita a la empresa ser competitiva, por ejemplo, la existencia de redes carreteras o ferroviarias seguras, rápidas y baratas; escuelas técnicas o superiores capaces de egresar a personas con habilidades requeridas por las empresas; servicios urbanos o de seguridad pública.

Al interior, la competitividad de la empresa se deriva de su desempeño, la eficiencia con que maneja sus recursos y la capacidad real de producir bienes y servicios de calidad, dentro de estos factores se encuentran la tecnología y la capacitación.

Todos estos factores conducirán a la promoción externa, porque de ella se derivan todas las acciones para una competencia real, la promoción externa implica aspectos de estrategia general, políticas básicas y procedimientos operativos. La estrategia general esta incluida en un plan coherente que integra los aspectos temporales de corto, mediano y largo plazo. Las políticas básicas, enmarcan los lineamientos esenciales de conducta como lo son: el uso de instrumentos financieros, cambiarios, crediticios, aduaneros y administrativos. Los procedimientos operativos abarcan los aspectos del quehacer diario, la documentación y los trámites necesarios.

Por medio de ella se dan a conocer los productos de una nación alrededor del mundo, se le dice a los demás países “aquí estamos”, se influye en los posibles socios comerciales, incluso se les persuade para que prueben los productos. La promoción externa es más que una rama de la política comercial, es la base para que ésta se lleve a cabo. Y de no existir, como podríamos ser capaces de competir por un lugar dentro de este mundo globalizado y lleno de contrincantes capaces de sacarnos del juego y dejarnos en el camino por no ser competitivos. Al existir apoyo para entrar en el mercado externo los exportadores son capaces de lanzarse al ruedo y luchar contra las adversidades, porque saben que hay alguien que los respalda y ayuda a ser más fuertes y aguantar todo tipo de circunstancias y que de estar solos se sentirían abatidos y renunciarían a sus sueños de crecer y expandirse.

Las promociones son un hecho de la vida cotidiana. Parece que actualmente cada compañía y cada país están comprometidos en una causa, en un esfuerzo o en una competencia de alguna clase. Hay múltiples promociones de distintas clases e igual número de razones para hacerlas. El fundamento de cualquier negocio o empresa es vender sus productos o servicios para generar riqueza, sea a nivel interno o externo.

La apertura económica precipitada provocó que la mayoría de las empresas no estuvieran listas para involucrarse en la actividad exportadora y asumir el reto que la apertura representaba, sólo unas cuantas empresas habían consolidado su fortaleza capitalista. La protección otorgada a los productores nacionales propició de alguna manera que creciera el aparato productivo nacional y como consecuencia la producción de artículos de calidad y aunque de alto precio con respecto a los provenientes de Estados Unidos, después de la apertura, la situación es más grave. Cualquier importado de China es más barato que uno producido en México por una empresa

extranjera.

México deberá ahora ir solucionando los problemas sobre la marcha, de ahí la importancia de implantar una estrategia de promoción de exportaciones, que construya una conciencia y una cultura exportadoras que permitan estimular a los productores nacionales a involucrarse en la actividad, así como resaltar la importancia que representan las exportaciones como herramienta de impulso para el crecimiento económico del país.

Con respecto a la Unión Europea, puede mencionarse que parte del éxito, es que desde sus inicios ha mantenido un gran cuidado en la cohesión social, prueba de ello, son los instrumentos de financiamiento comunitario, como los Fondos Estructurales, los cuales abarcan programas sociales educativos, de desarrollo, entre otros; y los Fondos de Cohesión, creado para superar las desigualdades económico-sociales de los Estados miembros.

Aunque la Unión ha sido presionada, para abandonar el modelo de Estado de Bienestar, no ha descuidado aspectos de seguridad social, como son: el seguro de desempleo, asistencia social, vivienda, salud, pensión, entre otros.

En México, el Estado ha limitado su participación en este sentido, algo completamente incongruente, sin embargo, una de las economías más sanas y con un nivel de desarrollo social más elevado del planeta como la Unión Europea continua manteniendo la idea de Estado benefactor y rector de la economía favor de la sociedad.

Esto obliga a ser más competitivos en todos los ámbitos, además de ser una estrategia nacional, como una respuesta a los intereses estadounidenses, dado que en la medida que el país otorgue mayores preferencias arancelarias a los europeos, las empresas estadounidenses tendrán que enfrentar una competencia real, inexistente actualmente en nuestro país.

CONCLUSIONES

La estrategia comercial mexicana, en su vertiente externa, ha seguido adelante contra viento y marea, tanto en los gobiernos emanados del PRI como del actual conservador PAN. Independientemente de la situación nacional e internacional. Hasta ahora, no se ha hecho una evaluación somera en torno a los beneficios reales de la apertura, pues no concluye dicha apertura y práctica de acuerdos de libre comercio.

Ahora bien, el modelo exportador de economía abierta, es dependiente de las importaciones. Lo que se explica por el hecho de que no existe una base industrial que proporcione los insumos y materias primas para la producción de los bienes de exportación. Ello hace que, la tasa de crecimiento de las importaciones sea mayor a la de las exportaciones, lo que se traduce en déficits permanentes de la balanza comercial de cuenta corriente de la balanza de pagos, excepto cuando se aplican medidas devaluatorias. Cuando eso sucede, por la ventaja artificial cambiaria, se genera una reducción del déficit y aparece un superávit temporal en la cuenta corriente, aunque al poco tiempo retoma su tendencia deficitaria. En términos absolutos, el déficit global del modelo de economía abierta 1982-2001, ha generado un déficit histórico con el exterior de miles de millones de dólares.

Ante el panorama que brinda la relación comercial con la EU, y en general, el modelo de economía abierta seguido por México, no se puede sostener el discurso acerca de las bondades del modelo. En todo caso, habría que ser más objetivos y también presentar el otro lado de la moneda, si bien se cree que la apertura mexicana y los TLC con el mundo generan oportunidades, éstas, únicamente pueden ser aprovechadas por una parte del aparato productivo nacional. Aquél representado por unas cuantas empresas oligopólicas, que concentran casi la totalidad del comercio externo (excluyendo a PEMEX), mientras que para el resto de las empresas del país, dicho modelo y los acuerdos signados por el gobierno mexicano con Estados Unidos y Canadá y posteriormente con la Unión Europea, se han convertido en los principales riesgos de la competencia internacional en el país.

Hasta ahora, han sido las grandes empresas extranjeras las que se han visto beneficiadas con la apertura mexicana, particularmente las originarias de los países con los que México mantiene tratados de libre comercio. Las empresas europeas se

han incrementado en importante en México. Con ello, se demuestra fehacientemente que, sin una política de crecimiento y desarrollo económico integral, las pretendidas bondades de los acuerdos de libre comercio, terminan por desvirtuar los objetivos con que fueron impulsados. Y, aunque en parte las empresas mexicanas carecen de una visión hacia afuera, que no es gratuita (carencia de tecnología, conocimiento, financiamiento, desconocimiento de mercados, gestión, administración empresarial, carencia de recursos humanos capacitados, etc) la gran responsabilidad en torno al sesgo antiexportador, recae sobre el gobierno, pues es él, mientras siga siendo su obligación la conducción de la economía nacional, quien no ha sabido articular a las empresas locales con las pocas realmente exportadoras mexicanas.

El gobierno debe complementar su modelo de economía abierta y sus acuerdos librecomerciales con una visión estratégica de largo plazo; con la participación de factores y condiciones institucionales; de política industrial; de involucramiento de las empresas y con una política económica coherente, entre otros. Generando también, una base de exportación en la que funcionen las complementariedades, las redes de comercialización y cooperación, una política de selección y control de proveedores, y una adecuada articulación con los organismos de comercio del país en el exterior y las agregadurías comerciales de las embajadas mexicanas en el exterior, para que, efectivamente se actúe en favor de la industria nacional.

Solo de esta manera, es posible pensar en generar una base de exportación nacional, competitiva e integradora con el resto de la economía nacional, que, de momento, debe estar más preocupada por defender su posición en el mercado, que pensar en vincularse con las grandes empresas exportadoras mexicanas.

Estos modelos de competitividad, no son difíciles de concebir, lo difícil es generar las condiciones para su aparición y puesta en marcha. Sea cual sea este modelo, además de los factores enunciados en párrafos anteriores, no se debe olvidar que en esencia, lo que estamos buscando es una nueva concepción de las relaciones entre gobierno y empresas, como condición *sine qua non* para generar un tipo de empresas competitivas.

Este nuevo modelo, para continuar con el modelo de desarrollo económico de economía abierta, debe considerar a la empresa como núcleo básico del país y, a partir de ahí, pasar a otros niveles de vinculación de la empresa con su entorno físico, geográfico e institucional. Es decir, considerar lo micro, meso y macroeconómico; los contextos regional, nacional e internacional y los factores políticos (de políticas públicas) e institucional.

En relación con la estrategia de firmas de acuerdos de libre comercio con los bloques comerciales dominantes así como con algunos países importantes, particularmente con la UE, también hemos registrado resultados negativos, pues nuestros déficits comerciales del modelo, se expresan con la relación comercial que tenemos con la UE.

Debido a ello, se deben observar las dos caras de la moneda pues, hasta ahora, por pensar sólo en que los acuerdos serán benéficos y nos traerán oportunidades, nos ha hecho enfrentar dichas aperturas, sin una estrategia global de eslabonamientos de los sectores económicos entre sí y con los pocos exportadores. Los resultados, han generado mayores déficits y, es preciso estar conscientes que, en el corto plazo, también este nuevo segundo gran TLC, al igual que la apertura global, ampliará los problemas de la estructura productiva mexicana y, por el lado comercial, ampliará la brecha deficitaria de la cuenta corriente de la balanza de pagos.

En este sentido, el discurso del mercado potencial y el alto nivel de ingreso que hay en los países que constituyen la UE, carece de valor objetivo, pues, la gran mayoría de las empresas mexicanas está fuera de toda posibilidad de subirse al tren de la exportación de este gran mercado.

Más bien, creemos que la única posibilidad de revertir esta situación (lograr incorporar a las más posibles empresas a la exportación) sería en el mediano plazo, siempre y cuando se aplicara desde ahora un modelo de economía competitiva tanto al interior como al exterior del país, para así, generar los eslabonamientos industriales, comerciales, etc., que se requieren para crear y consolidar una base exportadora, realmente nacional y viable.

Los riesgos, de momento, superarán a las oportunidades y, del gobierno principalmente de este- y de las empresas, dependerá el intentar revertir esta situación.

Finalmente, debo aclarar que, el hecho de que en lo general se presenten resultados negativos, no excluirá la posibilidad de que algunas empresas, sobre todo grandes y que sí han generado estrategias competitivas por sí solas, obtendrán algunos beneficios. Sin embargo, ello será insuficiente para revertir las tendencias observadas durante casi dos décadas del modelo de economía abierta mexicano.

CRONOLOGÍA DE LA CONSTRUCCIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA

1948

7-11 de mayo

Congreso de La Haya: más de mil delegados procedentes de una veintena de países europeos discuten nuevas formas de cooperación en Europa, pronunciándose en favor de una «Asamblea Europea».

1949

27 y 28 de enero

A raíz del Congreso de La Haya se crea el Consejo de Europa, con sede en Estrasburgo.

Este mismo año se comienza a redactar el Convenio Europeo de Derechos Humanos. Firmado en Roma en 1950, entrará en vigor en septiembre de 1953.

Progresivamente casi todos los países del continente se han convertido en miembros del Consejo de Europa.

1950

9 de mayo

Robert Schuman, Ministro francés de Asuntos Exteriores, propone, en un discurso inspirado por Jean Monnet, poner en común los recursos de carbón y de acero de Francia y de la República Federal de Alemania en una organización abierta a los demás países de Europa.

Puesto que puede considerarse la fecha del nacimiento de la Unión Europea, el 9 de mayo se ha convertido en una fiesta anual: «el día de Europa».

1951

18 de abril

Los Seis firman en París el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). Entró en vigor el 23 de julio de 1952 para un período de cincuenta años.

1955

1 y 2 de junio

Reunidos en la Conferencia de Messina, los Ministros de Asuntos Exteriores de los Seis deciden ampliar la integración europea a toda la economía.

1957

25 de marzo

Firma en Roma de los Tratados constitutivos de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica o Euratom. Entraron en vigor el 1 de enero de 1958.

1960

4 de enero

Firma del Convenio de Estocolmo por el que, a iniciativa del Reino Unido, se crea la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), que comprende diversos países europeos que no son Estados miembros de la CEE.

1962

30 de julio

Entrada en vigor de una política agrícola común (PAC).

1963

14 de enero

El general De Gaulle anuncia, en una conferencia de prensa, que Francia veta la entrada del Reino Unido en la CEE.

20 de julio

Firma, en Yaundé, del Convenio de asociación entre la CEE y 18 países africanos.

1965

8 de abril

Firma del Tratado de fusión de los ejecutivos de las tres Comunidades por el que se constituyen un Consejo y una Comisión únicos. Dicho Tratado entró en vigor el 1 de julio de 1967.

1966

29 de enero

Compromiso denominado "de Luxemburgo". Francia acepta volver a ocupar su silla en el Consejo como contrapartida del mantenimiento de la regla de la unanimidad cuando estén en juego «intereses muy importantes».

1968

1 de julio

Supresión, con un año y medio de antelación, de los últimos derechos de aduana intracomunitarios para los productos industriales y creación del arancel aduanero común.

1969

1 y 2 de diciembre

Cumbre de La Haya. Los Jefes de Estado o de Gobierno deciden llevar más lejos la integración europea.

1970

22 de abril

Firma en Luxemburgo del Tratado por el que se permite la financiación progresiva de las Comunidades mediante recursos propios y por el que se amplían los poderes de control del Parlamento Europeo.

1972

22 de enero

Firma en Bruselas de los Tratados de adhesión de los nuevos miembros de la CEE (Dinamarca, Irlanda, Noruega y Reino Unido).

24 de abril

Constitución de la "serpiente monetaria". Los Seis deciden limitar al 2,25 % los márgenes de fluctuación de sus monedas entre sí.

1973

1 de enero

Entrada de Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido en la CEE (referéndum negativo en Noruega). Las Comunidades cuentan con 9 Estados miembros.

1974

9 y 10 de diciembre

Cumbre de París, en la que los nueve Jefes de Estado o de Gobierno deciden reunirse regularmente en Consejo Europeo (tres veces por año), proponen la elección del Parlamento Europeo por sufragio universal y deciden la creación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).

1975

28 de febrero

Firma en Lomé de un Convenio (Lomé I) entre la Comunidad y 46 Estados de África, del Caribe y del Pacífico.

22 de julio

Firma del Tratado por el que se incrementan los poderes presupuestarios del Parlamento Europeo y por el que se crea un Tribunal de Cuentas europeo. Dicho Tratado entró en vigor el 1 de junio de 1977.

1978

6 y 7 de julio

Cumbre de Bremen. Francia y la República Federal de Alemania proponen el relanzamiento de la cooperación monetaria mediante la creación de un sistema monetario europeo (SME) que sustituirá a la "serpiente". El sistema comienza a funcionar el 13 de marzo de 1979.

1979

28 de mayo

Firma del Acta de adhesión de Grecia a la Comunidad.

7 y 10 de junio

Primera elección por sufragio universal directo de los 410 miembros del Parlamento Europeo.

1981

1 de enero

Entrada de Grecia en la Comunidad Europea. Las Comunidades cuentan con 10 Estados miembros.

1984

28 de febrero

Adopción del programa Esprit, programa estratégico de investigación y desarrollo en tecnologías de la información.

14 y 17 de junio

Segunda elección por sufragio universal directo del Parlamento Europeo.

1985

7 de enero

Jacques Delors es nombrado Presidente de la Comisión (1985-1995).

12 de junio

Firma de las Actas de adhesión de España y Portugal a las Comunidades Europeas.

2 a 4 de diciembre

Consejo Europeo de Luxemburgo. Los Diez acuerdan revisar el Tratado de Roma y relanzar la integración europea mediante la redacción de un «Acta Única Europea», que prevé la creación del mercado único antes de 1993.

1986

1 de enero

Entrada de España y de Portugal en las Comunidades Europeas. Las Comunidades cuentan con 12 Estados miembros.

17 y 28 de febrero

Firma en Luxemburgo y en La Haya del Acta Única Europea. Entra en vigor el 1 de julio de 1987.

1987

15 de junio

Comienzo del programa Erasmus que presta apoyo a los jóvenes europeos que desean proseguir sus estudios en otros países de Europa.

1989

15 y 18 de junio

Tercera elección por sufragio universal directo del Parlamento Europeo.

9 de noviembre

Caída del muro de Berlín.

9 de diciembre

El Consejo Europeo de Estrasburgo decide convocar dos Conferencias Intergubernamentales sobre la profundización de la unión política y de la unión económica y monetaria europea.

1990

19 de junio

Firma del Acuerdo de Schengen, que se propone abolir los controles en las fronteras entre los países miembros de las Comunidades europeas.

3 de octubre

Reunificación alemana.

14 de diciembre

Apertura en Roma de las Conferencias Intergubernamentales sobre la unión económica y monetaria (UEM) y sobre la unión política.

1991

9 y 10 de diciembre

El Consejo Europeo de Maastricht aprueba el Tratado de la Unión Europea, que prevé una política exterior y de seguridad común, una cooperación más estrecha en los ámbitos de la justicia y los asuntos de interior y la creación de una unión económica y monetaria, incluida una moneda única. La cooperación intergubernamental en estos ámbitos añadida al sistema comunitario existente crea la Unión Europea (UE). La «Comunidad Económica Europea» (CEE) pasa a ser la «Comunidad Europea» (CE).

1992

7 de febrero

Firma del Tratado de la Unión Europea en Maastricht. Entra en vigor el 1 de noviembre de 1993.

1993

1 de enero

Establecimiento del mercado único.

1994

9 y 12 de junio

Cuarta elección por sufragio universal directo del Parlamento Europeo.

24 y 25 de junio

Consejo Europeo de Corfú. Firma de las Actas de adhesión a la Unión Europea de Austria, Finlandia, Noruega y Suecia.

1995

1 de enero

Entrada de Austria, Finlandia y Suecia en la Unión Europea (referéndum negativo en Noruega). La UE cuenta con 15 Estados miembros.

23 de enero

Entrada en funciones de la Comisión presidida por Jacques Santer (1995-1999).

27 y 28 de noviembre

Conferencia Euromediterránea de Barcelona, en la que se instaura una asociación entre la UE y los países del sur del Mediterráneo.

1997

16 y 17 de junio

El Consejo Europeo de Ámsterdam aprueba un Tratado que confiere a la UE nuevas competencias.

2 de octubre

Firma del Tratado de Ámsterdam. Entra en vigor el 1 de mayo de 1999.

1998

30 de marzo

Lanzamiento del proceso de adhesión de nuevos países candidatos. Este proceso va a afectar a Chipre, Malta y 10 Estados de Europa Central y Oriental.

3 de mayo

El Consejo Europeo de Bruselas decide que 11 Estados miembros (Bélgica, Alemania, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Austria, Portugal y Finlandia) reúnen las condiciones necesarias para la adopción de la moneda única el 1 de enero de 1999. Adopción de los tipos de conversión fijos e irrevocables entre cada una de las divisas participantes en el euro. Grecia adopta el euro el 1 de enero de 2001.

1999

1 de enero

Comienzo de la tercera etapa de la UEM: el euro se convierte en la divisa común (moneda escritural: los billetes y monedas aún no circulan) . La divisa común se introduce en los mercados financieros. El Banco Central Europeo (BCE) es a partir de ahora responsable de la política monetaria, que se define y aplica en euros.

24 y 25 de marzo

El Consejo Europeo de Berlín aprueba las perspectivas financieras para 2000-2006 en el marco de la Agenda 2000.

3 y 4 de junio

Consejo Europeo de Colonia. Se adopta la decisión de confiar la redacción de una Carta de los Derechos Fundamentales a una Convención compuesta de representantes de los Jefes de Estado o de Gobierno y del Presidente de la Comisión. Nombramiento de Javier Solana como «Alto Representante de la PESC.

10 y 13 de junio

Quinta elección por sufragio universal directo del Parlamento Europeo.

15 de septiembre

Entrada en funciones de la Comisión presidida por Romano Prodi (1999-2004).

15 y 16 de octubre

Consejo Europeo de Tampere consagrado a la realización de un espacio europeo de libertad, seguridad y justicia.

10 y 11 de diciembre

Consejo Europeo de Helsinki consagrado principalmente a la ampliación. Se reconoce a Turquía como candidata a la UE; se adopta la decisión de confirmar el proceso de negociaciones con los 12 países candidatos.

2000

23 y 24 de marzo

El Consejo Europeo de Lisboa define una nueva estrategia de la Unión para impulsar el empleo, la reforma económica y la cohesión social a través de una economía basada en el conocimiento.

7 y 8 de diciembre

En Niza, el Consejo Europeo adopta el texto de un nuevo Tratado que reforma el sistema de adopción de decisiones de la UE con la perspectiva de la ampliación. Los Presidentes del Parlamento Europeo, del Consejo y de la Comisión proclaman solemnemente la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea.

2001

26 de febrero

Firma del Tratado de Niza. Entra en vigor el 1 de febrero de 2003.

14 y 15 de diciembre

Consejo Europeo de Laeken. Adopción de una declaración sobre el futuro de la Unión Europea que abre la vía a una futura gran reforma de la Unión y la convocatoria de una Convención, presidida por Valéry Giscard d'Estaing, con la misión de preparar una Constitución europea.

2002

1 de enero

Puesta en circulación de las monedas y billetes en euros.

31 de mayo

Los 15 Estados miembros ratifican simultáneamente el Protocolo de Kioto (acuerdo internacional sobre la reducción de la contaminación atmosférica).

21 y 22 de junio

Consejo Europeo de Sevilla. Acuerdo a favor de una política europea de inmigración y asilo.

13 de diciembre

Consejo Europeo de Copenhague. Acuerdo sobre la adhesión de 10 países candidatos (República Checa, Estonia, Chipre, Letonia, Lituania, Hungría, Malta, Polonia, Eslovenia y Eslovaquia) el 1º de mayo de 2004.

La adhesión de Bulgaria y Rumania se prevé para 2007.

El Consejo Europeo de diciembre de 2004 decidirá, basándose en un informe y una recomendación de la Comisión conforme Turquía cumple los «criterios de Copenhague», que se podrán iniciar las negociaciones con este país.

2003

16 de abril

Firma en Atenas de los Tratados de adhesión de la República Checa, Estonia, Chipre, Letonia, Lituania, Hungría, Malta, Polonia, Eslovenia y Eslovaquia.

10 de julio

Conclusión de los trabajos de la Convención sobre el futuro de Europa. Adopción de un proyecto de Tratado constitucional.

4 de octubre

Apertura de la Conferencia Intergubernamental encargada de adoptar el Tratado constitucional.

2004

1 de mayo

Adhesión a la UE de la República Checa, Estonia, Chipre, Letonia, Lituania, Hungría, Malta, Polonia, Eslovenia y Eslovaquia.

10 y 13 de junio

Sexta elección por sufragio universal directo del Parlamento Europeo.

2007

Fecha prevista por el Consejo Europeo de Copenhague de 2002 para la adhesión de Bulgaria y Rumania a la Unión Europea.

BIBLIOGRAFÍA

ABELLA, Gloria. "México y la Unión Europea. ¿Bilateralidad o contrapeso a Estados Unidos?". en Rosa María Piñón Antillón (Coord.). **México y las Unión Europea frente a los retos del siglo XXI**. México. UNAM, 1999.

ALBACH, Horst. **Globalización**. Madrid. España: Editorial Díaz de Santos, 2003.

AMBROSIUS, Gerold y William H. Hubbard. **Historia social y económica de Europa en el siglo XX**. Alianza Editorial. Madrid, 1992.

Andreatta, Claudio y Franca Faes-Cannito. **Statistics in focus: Economy and Finance**. Bélgica. European Communities, 2005.

Antología de la planeación en México. La planeación del desarrollo en el umbral del siglo XXI. México. Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Fondo de Cultura Económica, 1998.

ASPE ARMELLA, María Luisa, et al. **México ante la Cuenca del Pacífico (Alternativas para el Desarrollo)**. México. Diana-IBAFIN, 1998.

BARCELLAN, Roberto. **Statistics in focus: Nacional accounts**. Bélgica: European Communities, 2005.

BELA BALASSA, J. D. **Toward a theory of economic integration**. New York USA. Kiklos, No. 1, 1961.

BOYE SOTO, Otto, et al. "El acuerdo México-UE, pieza clave de una asociación integral". **Del Fantasma de Seattle al Espíritu de Bangkok**, Caracas, Venezuela. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), 2004.

CARMONA, Fernando; **Una alternativa para el neoliberalismo**. Editorial Nuestro Tiempo. México, 1997.

CRESPO BECERRA, Edgar E. **Sistemas cambiarios: costos y beneficios: Opciones para Solucionar la inestabilidad económica**. México. UNAM, 2003. (Tesis de Lic. en Economía. (Director de Tesis: Lic. Ernesto Ramírez Solano).

FONTAIN, Pascale. **Doce lecciones sobre Europa**. Madrid, España. UE. 2003.

GILPIN, Robert. **The Challenge of Global Capitalism: The World Economy in the 21st Century**. EE UU. Princeton University Press, 2000.

GRIEN Raúl. **La Integración Económica como Alternativa Inédita para América Latina**. México. Fondo de Cultura Económica, 2002.

GRIMBERG, Carl. **El siglo XX, las Grandes Guerras y la conquista del espacio**. México. Ediciones Daimon de México, 2000.

HOGAN, Michael J. **The Marshall Plan: America, Britain, and there construction of Western Europe 1947-1952**. EE UU: Cambridge University Press, 1995.

ICAZA, A. Carlos de y Rivera Banuet, José. **El Orden Mundial Emergente**. México. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 1994.

KISSINGER, Henry. **La Diplomacia**. México. FCE, 1995.

KUWAYAMA, Mikio. **Hacia una nueva alianza de comercio e inversión entre América Latina y Asia Pacífico**. Buenos Aires, Argentina. INTAL, 2003.

La planeación del desarrollo en el umbral del siglo XXI. Antología de la planeación en México. México. Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Fondo de Cultura Económica, 1998.

LÓPEZ VILLAFANE, Víctor y Carlos Uscanga (coordinadores). **México frente a las grandes regiones del mundo**. México. Siglo Veintiuno Editores, 2000.

LÓPEZ VILLAFANE, Víctor. **Asia en Transición. Auge, crisis y desafíos**. México. Siglo XXI Editores, 1999.

MACERAN, Arthur. "Globalización y estancamiento" en: **El mundo actual: situación y alternativas**, México: Siglo XXI, 1996.

MOLINA DEL POZO, Carlos Francisco. **Manual de derecho de la Comunidad Europea**. 2a. ed. Barcelona, España. Editorial Trivium, 1990.

NÚÑEZ SOTO, Manuel Ángel. **El Futuro Económico de México: Escenario y Perspectivas de su Comercio Exterior**. Fundación Friederich Ebert. México, 1989.

OHKAWA, Kazushi y Henry Rosovsky. **Japanese Economic Growth, Trend Acceleration In The Twenty Century**. EE UU. Stanford University Press, 1973.

ORTIZ WADGYMAR, Arturo. **Introducción al Comercio Exterior de México**. México: Nuestra Era, 1992.

ORTIZ WADGYMAR, Arturo. **Introducción al comercio y finanzas internacionales de México**. México. Editorial Nuestro Tiempo, 1999.

PERES, Wilson. (Coordinador) **Políticas de Competitividad Industrial. América y el Caribe en los años noventa**. México. Siglo Veintiuno Editores, 1997.

PERROUX. **La Coexistence pacifique. Europe dans le monde.** T I, Paris, Francia: Presses Universitaires Grenoble, 1992.

PIRENNE, Jacques. **Historia Universal, las Grandes Corrientes de la Historia.** México. Editorial Cumbre, 2003.

PORTER, Michael E. **La estrategia Competitiva de las Naciones.** México. CECSA, 2000.

REICH, Robert B. **El Trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI.** Javier Vergara, Buenos Aires, Argentina, 1993.

REYES HERNÁNDEZ, Sandra. **El papel de las empresas, instituciones de apoyo y Gobierno dentro del proceso de exportación (1994-2000).** México. FCE, 2001.

ROY, Douglas. **The advent of war 1939-1945.** Inglaterra. MacMillan Press, 1978.

SBERRO, Stéphan. **Una alianza estratégica entre América Latina y Europa.** México. Instituto de Estudios de la Integración Europea- ITAM, 2000.

SCHETTINO, Macario. **México problemas sociales, políticos y económicos.** Ed. Pearson Educación. México 2002.

SOROS, George. **La crisis del capitalismo global. La sociedad abierta al peligro.** Plaza & Janés, Madrid, España, 1999.

STALLINGS, Barbara. "The Role of Foreign Capital in Economic Development". en **Manufacturing Miracles. Paths Of Industrialization In Latin America And East Asia.** EE UU: Princeton University Press, 1999.

STOESSINGER, John G. **El Poderío de las Naciones.** México. Gernika, 1994.

TAMAMES, Ramón y Begoña González Huerta. **Estructura Económica Internacional.** Madrid, España. Alianza, 2003.

THODY, Philip. **Europe since 1945.** Londres, Inglaterra: Routledge, 2000.

THUROW, Lester. **El futuro del capitalismo. Cómo la economía de hoy determina el mundo de mañana.** Javier Vergara. Buenos Aires, Argentina, 1996.

VEGA CASANOVA, Gustavo (coordinador). **México ante el Libre Comercio con América del Norte;** México: El Colegio de México, 1991.

VINER, Jacob. **Five Lectures on Economics and Freedom.** Toronto, Canadá. Wabash Lectures, 1991.

YOUNG, Hugo. **This Blessed Plot: Britain and Europe from Churchill to Blair**. Londres, Inglaterra. Overlook Press, 1999.

ZINDER, Delbert A. **Introducción a la Economía Internacional**. México. UTHEA, 1983.

HEMEROGRAFÍA:

AGUILAR, Alonso; "¿Qué hacer en nuestra América frente a la globalización y el neoliberalismo?"; **Revista BCV Foros**; No, 5, Venezuela, 2000.

ARRIETA MURGUÍA, Judith. "La política exterior de México hacia la Unión Europea.1990-1995". **Revista Mexicana de Política Exterior**. México. Instituto Matías Romero, No. 49 invierno 1995-1996.

Banco Interamericano de Desarrollo. **Integración y Comercio en las Américas. Nota periódica** (Número especial sobre las relaciones económicas entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea), mayo, 2002.

CÁRDENAS, Enrique. "Lecciones Recientes sobre el desarrollo de la Economía Mexicana y retos para el futuro". **Transición Económica y Comercio Exterior**. México. Bancomext. Edición Especial, 1997.

CHACÓN, Mario. "La nueva naturaleza de la diversificación: la negociación con Europa", **Revista Mexicana de Política Exterior**, nº 61, octubre 2000.

El Mercado de Valores. México. NAFIN, No. 13, mayo de 1994.

El Mercado de Valores. México. NAFIN. No. 15, 1º de agosto de 2001.

FAYSAL, Yachir. "Bloques Regionales en la Economía Mundial". **Revista de la Facultad de Economía**. México. UNAM, 1995, Vol. 26.

La Jornada. México, 29 de mayo, 2004.

LAJOUS VARGAS, Roberta. "El futuro de Europa". **Revista de Política Exterior**. México: Instituto Matías Romero. No. 49, invierno 1995-1996.

LECHUGA, Eduardo. "Hacia una nueva Europa: profundización y ampliación del proceso de integración europea". **Revista Mexicana de Política Exterior**. México. Instituto Matías Romero, No. 49 invierno 1995-1996.

MARTÍNEZ PACHECO, Filiberto. "Integración Económica. Significación Gramatical y Conceptos Doctrinales". **Revista de la Facultad de Derecho**. México. Tomo XLV. mayo-agosto 1995.

MELGAR, Ivonne. **Reforma**. México: 29 de mayo, 2003.

More Free Trade Areas. **Financial Times**. 8 de diciembre de 1988.

ROMERO, Alberto. "Entorno Internacional". **TENDENCIAS. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas**. Colombia. Universidad de Nariño. Mayo de 2000. Vol. I No.1.

SANAHUJA, José Antonio. **De Río a Madrid. Posibilidades y límites de las relaciones Unión Europea-América Latina**. España. Institut Universitari d'Estudis Europeus, Working papers del Observatorio de Política Exterior Europea. nº 45, abril de 2003.

SÁNCHEZ, Georgina. "México-OMC. ¿y después del libre comercio" en **Comercio Exterior**. México. Banco Nacional de Comercio Exterior. Vol. 52, No.12, Diciembre de 2002.

SBERRO, Stéphan y Jordi Bacaria Colom. "La integración de América Latina. Entre la referencia europea y el modelo estadounidense". **Foreign Affairs en Español**, Verano 2002.

VARGAS LLOSA, Mario. "Culturas y globalización". en **El Tiempo**. Santa Fé de Bogotá, Colombia, junio 11 de 2000.

VÁZQUEZ AYALA, David. "Reporte Económico". **La Jornada**. México, 13 de diciembre de 1994.

VILLARREAL, René. "La Globalización Económica". **Revista Mexicana de Política Exterior**. México. SER. IMRED, 1992. No. 35.

MESOGRAFIA:

Europa en movimiento. Comisión Europea. Dirección General de Prensa y Comunicación. Julio de 2004. En línea: europa.eu.int/comm/world/.
<http://hlatino.com/htdocs/globalzeconom.htm>.

MARTÍNEZ COLL, Juan Carlos (2001). "La integración europea" en La Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes,
<http://www.eumed.net/cursecon/17/17-3.htm>

OHMAE, Kenichi. **The Godzill Companies of the New Economy**. First Quarter. www.strategybusiness.com/ex_libris/00112/page1.html.

REYES HERNÁNDEZ, Sandra. **El papel de las empresas, instituciones de apoyo y Gobierno dentro del proceso de exportación (1994-2000)**; México D. F. 2001. y Secretaría de Economía; Importaciones 2004;
<http://www.economia.gob.mx/>;

SANAHUJA, José Antonio. "Asimetrías económicas y concertación política en las relaciones Unión Europea-América Latina". **Revista Electrónica de Estudios Internacionales** Número 1/ 2000. En línea:
<http://www.reei.org/reei1/reei.1.html>;

Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales: Inteligencia Comercial. **Balanza comercial de México con la Unión Europea**: en línea: www.economía.gob.mx;

VALLEJO, Claudia. "El dilema de la globalización". **El Espectador**. Santa fe de Bogotá. 23 de junio de 2001. En <http://www.elespectador.com/economico/nota1.htm>;

WOLOVICK, Daniel. **Globalización de la economía**. www.redel.cl/documentos/otros.html.

OTRAS FUENTES:

ALBURQUERQUE, Francisco. **Desarrollo económico local en Europa y América Latina**. Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

Glosario de Términos Económicos. México: Alethia, 1985.

Informe Anual 1987; Banco de México, México, 1988.

Informe General sobre la Actividad de la Unión Europea: 2004. Bélgica. Comisión Europea, 2005.

JASO, Gustavo. "Zona de libre cambio UE-México", **Boletín Económico de Información Comercial Española (BICE)**. España. nº 2657, 19 de junio-2 de julio de 2000.

LAMY, Pascal. Comisionado de Comercio. Conferencia. /02/189: "Mexico and the EU. Married Partners. Lovers or Just Good Friends?". Instituto de Estudios de la Integración Europea, Instituto Tecnológico Autónomo de México. Ciudad de México, 29 de Abril 2002.

Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006; Presidencia de la República, México, 2001.

VILLAMAR, Alejandro. "¿Que significado tiene el TLCUEM en el contexto de la globalización?; una perspectiva desde el Sur". en **Memoria del Primer Foro de Diálogo con la Sociedad Civil, México – Unión Europea**, Bruselas, Bélgica, noviembre 2002. Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio y Red de Copenhague para América Central y México (CIFCA).