



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ACATLÁN

**EL TLCUEM, UNA ALTERNATIVA PARA LA DIVERSIFICACIÓN DE LAS
RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES DE MÉXICO (1988-2000)**

TESIS

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES**

PRESENTA

LETICIA DE JESÚS GONZÁLEZ GARCÍA

ASESOR

MTRO. MANUEL MARTÍNEZ JUSTO

**NAUCALPAN DE JUÁREZ, EDO. DE MEX.
MARZO 2013**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

La tesis que a continuación se presenta ha sido posible gracias al apoyo de numerosas personas, como han sido mi familia, profesores y amigos, a todos los cuales va dedicada la misma.

Ésta tesis ha significado un arduo trabajo de aplicación personal, al cual finalmente he podido llegar, después de muchos años en el intento, por lo cual primeramente, doy gracias a Dios y a mi familia por haberlo hecho realidad.

Inmediatamente después, agradezco a la Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Estudios Superiores, Acatlán, por haberme dado la oportunidad de estudiar en sus aulas y prepararme como una profesionista, así como a los profesores que durante la carrera contribuyeron con su motivación, conocimiento y experiencia, a que concluyera mis estudios universitarios.

A mi asesor de tesis, el Mtro. Manuel Martínez Justo, por su paciencia al guiarme en la elaboración del mismo.

A mis sinodales, sin cuyo apoyo el destino de la presente sería nulo. Muy especialmente, va mi agradecimiento para el Mtro. Carlos Contreras R., quien estuvo siempre pendiente de mis avances y retrocesos durante éste trabajo de investigación, así como contribuyendo al enriquecimiento del mismo.

A la Mtra. Mary Cruz Gómez Cortés, quien fue la primera en confiar en mi trabajo y darme su voto, a fin de agilizar mi trámite de titulación.

A mis hermanos: Ana María, María Isabel, Dra. Luz del Carmen y Marco Antonio González García y a mi cuñado Guillermo Antonio García Camargo, quienes durante todos estos años, han sido, de una forma u otra, insistentes en la renovación, tanto de mis esfuerzos como de mi interés por concluir ésta etapa de mi vida. A ellos, mi profundo agradecimiento.

Dedico muy especialmente el presente a mi mamá, la señora María de la Luz García Nieto, viuda de González, quien falleció apenas 4 meses antes de que mi asesor me diera el visto bueno para la conclusión de éste trabajo. Gracias a ella porque, a pesar de las dificultades que padeció para sacar a la familia y a sus padres adelante, me pudo dar una educación ética, moral, profesional y religiosa sólidas.

Agradezco también a las muchas personas que han formado parte de mi vida, tanto personal como profesional, por su amistad, consejos, apoyo y ánimo durante el transcurso de la misma.

Finalmente, agradezco a mis lectores por interesarse en consultar mi material para apoyar sus propios trabajos e investigaciones.

A todos, mi agradecimiento.

Que Dios los bendiga.

Í N D I C E

INTRODUCCIÓN

Antecedentes

CAPÍTULO 1

GLOBALIZACIÓN, PROCESOS DE INTEGRACIÓN Y RELACIONES

COMERCIALES NORTE-SURÁ Á Á Á Á ÁÁ Á Á Á Á Á Á Á .1

1.1.- Globalización.....	1
1.1.1.- Concepto.....	2
1.1.2.- Marco histórico.....	6
1.1.3.- Dimensiones de la Globalización	9
1.1.3.1.- Liberalización del comercio	9
1.1.3.2.- Liberalización financiera.....	12
1.1.3.3.- Liberalización tecnológica	14
1.2.- Integración económica	16
1.2.1.- Concepto.....	16
1.2.2.- Esquemas de integración económica.....	18
1.2.2.1.- Zona de preferencias o de aranceles preferenciales.....õ õ õ õ õ .	19
1.2.2.2.- Área de libre comercio	19
1.2.2.3.- Unión Aduanera	20
1.2.2.4.- Mercado común.....	21
1.2.2.5.- Unión económica.....	21
1.2.2.6.- Integración económica total..... õ ..	22
1.3.- Impacto de la Globalización y la integración para los países en desarrolloõ	23

CAPÍTULO 2

LAS RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA 1975-1996 ...25

2.1.- Antecedentes: El Acuerdo Marco de 1975	25
2.2.- La modernización de la política exterior mexicana en los ochenta	29
2.3.- Las relaciones comerciales México-Unión Europea.....	32
2.4.- La importancia de la Unión Europea en el desarrollo estratégico de la economía mexicana: el Acuerdo de 1991	36
2.5.- La importancia de México desde la óptica de la Unión Europea.....	39
2.6.- La IED de la Unión Europea en México	42
2.7.- Las relaciones México-Unión Europea durante el periodo 1994-1996: El Acuerdo de 1995	47

CAPÍTULO 3

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO (TLCUEM).....1997-2000 .55

3.1.- Hechos que llevan a determinar la creación de un nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea.....	55
3.2.- El Acuerdo Global de 1997	58
3.3.- La negociación del TLCUEM.....	68
3.4.- La firma del Acuerdo	75
3.5.- El equilibrio de la balanza comercial	77
3.6.- Los beneficios mutuos.....	88
3.6.1.- Beneficios para México	89
3.6.2.- Beneficios para la Unión Europea	92
3.7.- Balance de su ejecución	96
3.7.1.- Perspectivas.....	103

CONCLUSIONES

FUENTES DE CONSULTA

INTRODUCCIÓN

Antecedentes

Gracias al desarrollo científico y tecnológico ocurrido a nivel mundial durante las dos últimas décadas del siglo XX y la primera del XXI, basado en los servicios de la economía destinada al intercambio mundial, más que al mercado interno, los países dieron inicio a la globalización de las economías.

Es durante esta época que surge el neoliberalismo como la expresión de la globalización económica, financiera y mercantil, la cual antes no se podía dar sin la liberalización de las economías internas y que éstas pudieran entrar sin ningún problema al mercado mundial.

Dicha Globalización, entendida como fase actual del capitalismo y conducida por el neoliberalismo, comenzó a generar nuevas formas de organización del capital, reflejado en el comportamiento de los estados en lo político y lo económico, llevando a la creación de bloques económicos y comerciales.

Con ésta, el peso del comercio internacional tiene una importancia superior al del interno, lo que generó que los países se vieran obligados a globalizarse, a unirse en bloques de países para de ésta manera entrar al mercado de producción, a fin de no quedar aislados de los parámetros económicos que regirían a partir de entonces.

Así, para poder competir y sobrevivir, la mayoría de los países celebraron alianzas regionales para lograr primeramente su internacionalización y, en seguida, formar parte de la globalización.

Este acto implica que ya no son más entes aislados ni autosuficientes, sino interdependientes, provocando que aquello que ocurra en un país (principalmente en el ámbito económico) repercuta en los *demás*, dando así pauta a la apertura

comercial, ampliando el flujo de la misma, y generando a su vez, el incremento en las inversiones extranjeras.

Las naciones crearon economías a escala (no para el comercio interno, sino para toda la región de la cual forman parte), para producir bienes y servicios destinados al mercado mundial en ciertos rubros, donde las grandes transnacionales, dominantes de la compra-venta internacional, lo hacían verse o volverse un mercado oligopólico.

Para poder realizar lo anterior, los estados diseñaron políticas económicas para lograr su inserción en esta nueva dinámica mundial, aprovechando las posibilidades que ofrecen los diversos marcos o esquemas de Integración económica, tales como el Libre Comercio o la Unión Aduanera, entre otros.

Los países llevaron a cabo acuerdos y tratados que suponen, de inicio, que las partes que los celebran buscan obtener ventajas recíprocas derivadas del mismo, en este caso de tipo económico.

Cabe señalar que los Tratados son un medio para alcanzar un fin. Describen el proceso que condujo a su celebración, dando a conocer por adelantado las conveniencias o inconveniencias (si las hay) del mismo para los firmantes, así como los términos en que se producen, además de que son firmados por los jefes de Estado, mientras que los Acuerdos son signados por los Secretarios de Estado.

Todo lo anterior lleva a indagar las historias que condujeron a su firma, así como qué enfatiza en la evolución de los resultados, como en el caso de México.

Nuestro país entra a este proceso de desarrollo, crecimiento y cambio mundial y de interacción con los países de Europa, de forma que su incorporación al Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (TLCUEM) le otorgara cierto equilibrio para disminuir el peso que desde siempre le ha implicado estar supeditado a los Estados Unidos.

Esto se da, primero, porque nuestra incorporación al mercado mundial era y es una necesidad histórica y, segundo, porque es a través de este convenio que logra disminuir en parte (y más adelante, reducir aún más) el peso de la influencia económica estadounidense sobre la economía mexicana.

Esta se refleja en que la mayor parte de la producción del campo y mano de obra, principalmente, van de nuestro país hacia el vecino del norte, al mismo tiempo, que los norteamericanos, llevan a cabo una parte muy importante de sus productos en exportación hacia nosotros.

A esto se debe que en el presente estudio se abarquen aspectos tales como las relaciones comerciales de México, así como las de Europa al exterior y entre ambos, profundizando en cómo, dónde, cuándo y por qué o para qué es que fueron dándose las mismas, brevemente desde sus inicios, adentrándose en las décadas de los ochenta y los noventa.

A partir de esta última se llevará a cabo el análisis de la alianza entre nuestro país y Europa, señalando las etapas decisivas para concretar la firma del TLCUEM, donde se verán los beneficios que dicho Acuerdo les ha traído a uno y a otro.

El objetivo general de la tesis es explicar cómo se fue llevando a cabo la relación entre ambos, hasta llegar a la firma del Acuerdo, así como los beneficios que obtendrán uno y otro con el mismo.

Los beneficios para los europeos significarán la posibilidad de competir en igualdad de condiciones y tener el mismo acceso que los países de Norte América al mercado mexicano, con lo que tendrán un puente hacia aquellos países con los que México tiene firmados acuerdos de libre comercio.

Así mismo, se buscará demostrar que el beneficio para nuestro país será un mayor impulso y presencia de sus productos en Europa, con la eliminación del constante y creciente déficit comercial con ésta, además de una mayor proyección a nivel mundial.

Para ambos, el interés recaerá en lograr una apertura gradual y recíproca para el comercio de productos comunitarios y mexicanos.

De acuerdo a lo anteriormente expuesto, la presente tesis tendrá como finalidad analizar la dinámica y las tendencias llevadas a cabo en la relación México - Unión Europea, a fin de identificar las limitantes y la fuerza de sus logros en el desarrollo de la misma, por lo que su estudio se dividirá en 3 capítulos, mediante los cuales se analizarán los factores que han intervenido para el fortalecimiento de dicha relación.

El capítulo 1 contará con el Marco Conceptual, el cual contendrá los casos generales y particulares de los entes en estudio en cuanto a su integración económica y regional, así como los diferentes conceptos que se encontrarán de continuo en la presente tesis, tales como Globalización, Regionalismo, Integración Económica, Comercio internacional e Inversión Extranjera Directa, entre otras.

En éste mismo se analizarán las relaciones comerciales de México, por una parte, donde se examinará la postura mexicana desde una perspectiva histórico-geográfica, adentrándose después en el desarrollo de su política comercial con los organismos más representativos del orbe, tales como América del Norte, la Unión Europea, la Cuenca del Pacífico y la ALADI.

Por otra, dicho capítulo incluirá el análisis de las relaciones comerciales de la Unión Europea al exterior, haciendo referencia a las regiones con las que tiene importantes lazos comerciales: los países del Mediterráneo y de Europa del Este,

América del Norte, el bloque asiático y América Latina, destacando a México en esta última.

Lo anterior será la base para desarrollar el punto concreto de las relaciones de intercambio entre nuestro país y la Unión Europea, que es lo que se abarcará en el segundo capítulo denominado «Las relaciones comerciales México - Unión Europea».

Ahí se verán los antecedentes de la relación, así como los diferentes acuerdos a los que fueron llegando, tales como los de 1975 y el de 1991, a partir de lo cual se comienza a notar un mayor interés por estrechar los lazos entre ambos.

En este capítulo se revisará la modernización de la política exterior mexicana y la relación entre México y Europa en los ochenta, haciendo también un análisis de la dinámica, tendencia y comportamiento que ha seguido la Inversión Extranjera Directa de la Unión Europea en México.

Así mismo, se analizará, de forma breve, el desarrollo de la política exterior mexicana «hacia fuera», su participación en el TLCUEM, las relaciones entre México y Europa a mediados de la década de los noventa (1994 - 1996) y el Acuerdo al que llegaron en 1995.

Todos estos acontecimientos dan pie al tercer capítulo, en el cual se abordarán más profundamente los hechos y circunstancias que llevaron a la creación de un nuevo acuerdo entre ambos, aterrizando en el Acuerdo Global de 1997, donde se describirá la negociación celebrada para lograr la firma del mismo, concluyendo con el equilibrio de la balanza comercial y los beneficios que los firmantes obtienen con dicho acuerdo.

Finalmente, el presente estudio terminará con las conclusiones generales y la reafirmación de la hipótesis presentada anteriormente, agregando la bibliografía y como anexo, el texto del TLCUEM.

Cabe señalar que la presente tesis no pretende ser sino un análisis del intercambio comercial y de inversión abocado a las relaciones internacionales entre México y la Unión Europea.

CAPÍTULO 1

GLOBALIZACIÓN, PROCESOS DE INTEGRACIÓN Y RELACIONES COMERCIALES NORTE-SUR

Las dos últimas décadas del siglo XX y la primera del XXI son identificadas con la Globalización, como una tendencia mundial guiada por el neoliberalismo, la cual no es otra cosa que una fase más de la tendencia mundial del modelo capitalista a imponerse mundialmente.

Tomando a la mencionada Globalización como punto de partida y contexto de otros procesos mundiales como la integración económica y las posibilidades de comercio de países en desarrollo como México con bloques económicos como la Unión Europea, el presente capítulo bosquejará conceptos tales como la Globalización, la integración económica y los esquemas que la conforman, así como las potencialidades que puede ofrecer específicamente el libre comercio.

Se mostrará cómo ha influido la Globalización en la creación de bloques económicos regionales y generado a la vez, tanto un aumento en las inversiones extranjeras directas (IED), como en el comercio mundial.

Por tales motivos, y para poder asentar las bases de la presente tesis, es que se expondrá de forma muy general dichas expresiones, sus causas, efectos y sus repercusiones en la relación México-Unión Europea.

1.1. Globalización.

Al hablar de Globalización encontramos que existen muchas teorías y opiniones, tanto a favor como en contra de la misma, de acuerdo también, a la concepción que los diversos autores tengan de ésta. Sin embargo, es indiscutible que se trata de un fenómeno del cual la gran mayoría de quienes vivimos en este planeta, de una u otra forma, lo hemos conocido y del cual se tiene, cuando

menos, una idea de lo que es. En este apartado se revisará el significado del concepto, su marco histórico y las diversas dimensiones de la Globalización.

1.1.1. Concepto.

La Globalización puede ser definida de muchas maneras, dependiendo del ámbito en el que se le desee referir. Así, puede hablarse de la Globalización mundial (en referencia al mundo en sí), de una empresa o industria específica, o aún de un modelo económico y político.

También se le llama de esta manera al desarrollo mundial conformado como una sola unidad, cuyas transacciones y comunicación se encuentran libres de trabas locales y de cualquier otro tipo.

De esta forma, definir el término Globalización no es sencillo en modo alguno, ya que no existe una definición exacta del mismo.

Hasta el momento, ningún estudioso del tema ha sido capaz de dar una acepción específica de la palabra, por todo lo que ésta conlleva, por ser un fenómeno que abarca todos los ámbitos del desarrollo humano, basado en el intercambio, tanto de ideas, como económico, técnico, político, social y cultural, entre otros.

Debido a las transformaciones que han ocurrido en el mundo en el siglo XX y principios del XXI, la Globalización ha sido llamada por varios autores de diversas formas, tales como mundialización, aldea o fábrica global, nave espacial, nueva Babel y sociedad informática, entre otras.¹

¹ Ianni, Octavio. *Teorías de la Globalización*. México, D. F., Siglo XXI Editores, 1996, p. 4.

Para entender alguno de los nombres anteriores, un ejemplo es la aldea global, donde McLuhan (uno de sus teóricos) manifiesta la idea de un mundo globalizado, es decir, sin fronteras, donde todo es muy parecido entre sí, y la estructura de preferencias del mundo es presionada hacia un punto común homogeneizado², donde cualquier forma de vida o comportamiento social está determinada por la electrónica, que es la que le da sentido, y en donde la información se fabrica como mercancía, comercializándose a nivel mundial.

Por otra parte, en el concepto de la fábrica global se maneja la existencia de fronteras, hecho que provoca la dinámica de mercados y, por ende, el consumismo. Asimismo, menciona que se vale todo tipo de medio para lograr éste objetivo. Al igual que el anterior, asume que la tecnología es parte importante de ésta, que junto con los medios de comunicación, la electrónica, la tecnología y demás fuerzas productivas, son quienes, como en una fábrica, determinan que el mundo trabaja para un fin común, que es el desarrollo del capital.

Relacionado a éste, está el concepto de la internacionalización del capital, donde se sostiene que el capitalismo se ha expandido por el mundo desde el fin de la Guerra Fría, en donde ya para éste no hay fronteras; tanto así que incluso países con un régimen diferente (como el caso de la ex URSS) lo han adoptado.

Finalmente, en palabras de un estudioso del tema, Christian Palloix, el capitalismo es quien le da forma a la Globalización, ya que menciona que la internacionalización del capital, como relación social, extiende el proceso del trabajo al plano mundial y fragmenta el trabajo social, no sólo en los ámbitos local y regional, sino en el mundo como un todo³.

² *Ibidem*, p. 6.

³ Palloix, Christian. *Les firmes multinationales et le pròces d'internationalization*. Paris, France, Francois Maspero, 1973, p. 163.

Otras teorías alusivas a la Globalización, como lo son las llamadas *«economías-mundo»*, en donde sus autores (Braudel y Wallerstein) representan al mundo geográfica e históricamente en círculo, donde hay un centro (el país fuerte o economía-mundo), en donde se acumula el capital; y una periferia (los países que circulan alrededor del primero), la cual es subordinada y dependiente⁴, por la desventaja que le da la desigualdad del intercambio que se realiza entre ellas.

Este último autor (Wallerstein) concluye que las economías-mundo se organizan en lo que él llama el *«capitalismo histórico»* (considerado sólo como *«capitalismo»* por Marx), donde su contribución está en la aceptación de que el capitalismo se expandió por muchas y muy diversas partes del mundo.⁵

De acuerdo a Octavio Ianni (teórico brasileño), la Globalización es una fase del desarrollo capitalista que consiste en repetir procesos conocidos como el énfasis en el mercado, donde intervienen nuevas figuras, principalmente las empresas transnacionales, lo que provoca el avance del capitalismo sobre el propio proceso de civilización.

Entonces, como la forma capitalista está basada en los condicionamientos del mercado para subsistir y relacionado con la idea de la internacionalización del capital, es que éste le da origen o forma al capital global, donde el aspecto financiero es quien determina el ritmo que ha de seguir la economía, dirigida por los mercados financieros, donde lo más importante es que éstos son quienes influyen en las decisiones políticas que lleguen a tomar los países; de ahí la importancia de su expansión.⁶

⁴ Ianni, Octavio, *op. cit.*, p. 15.

⁵ *Ibidem*, p. 19.

⁶ Octavio Ianni, destacado analista de la Globalización, falleció en Brasil; en *Globalización, Portal Latinoamericano en Globalización*, en <http://www.globalizacion.org/mirador/Gudynaslanni.htm>, consultada el 4 de octubre de 2004.

La Globalización irrumpe como una fase de la reestructuración del capitalismo, por medio de la desregulación de los mercados, haciendo posibles los procesos productivos gracias a las nuevas tecnologías y a la privatización de las economías nacionales. Incluso el Banco Mundial la concibe como *la creciente integración de economías y sociedades alrededor del mundo*.⁷

En conclusión, la Globalización es más aceptada para las referencias económicas que para cualquier otra cosa, lo que hace que se le conceptualice como un mercado global integrado en su totalidad, con precios y tasas de intereses iguales⁸, estandarizados. Sin embargo, aún éste concepto no está del todo aceptado, debido a que es muy impreciso, se reconoce que es la fase actual del desarrollo capitalista, es decir, *la más nueva o la más reciente etapa de vida del capitalismo*, toda vez que éste sigue desarrollándose y engendra nuevas formas de su propio desenvolvimiento histórico.⁹

Por ello, no es sorprendente que el término *Globalización* se utilice a veces en un sentido económico mucho más amplio, como otra manera de aludir al capitalismo o a la economía de mercado.¹⁰

⁷ Banco Mundial, *Globalización*, en <http://www.bancomundial.org/temas/globalizacion/>, consultada el 18 de noviembre de 2010.

⁸ Held, David; McGrew, Anthony; Goldblatt, David; Perraton, Jonathan: *Fuentes de disputa en el debate de la Globalización*. Oxford University Press, p. XLII.

⁹ Cfr. Aguirre Rojas, Carlos Antonio. *Para una crítica del concepto de Globalización*, en *Revista de la Facultad de Economía*. México, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), Año VI, No. 16, p. 34.

¹⁰ Banco Mundial, *¿Qué es la Globalización?*, en <http://www.bancomundial.org/temas/globalizacion/cuestiones1.htm>, consultada el 18 de noviembre de 2010.

1.1.2. Marco histórico.

Sus orígenes bien pueden ubicarse desde la época de las grandes migraciones, en las conquistas europeas durante los descubrimientos geográficos, en donde los países conquistados debían adoptar de sus conquistadores, tanto el idioma, como sus costumbres y su religión, principalmente.¹¹

El mismo Banco Mundial reconoce que es importante tener presente que la Globalización económica no es una tendencia totalmente nueva, pues ha formado parte de la historia humana desde hace mucho tiempo.¹²

Con la colonización europea en los continentes de América, Asia y África, se tuvo un crecimiento en la economía del continente europeo, logrando con el paso del tiempo regularizar muchos aspectos comerciales, tanto locales como coloniales, al llevar mercaderías de la colonia al país colonizador (por ejemplo, de México a España o de la India a Inglaterra), dando lugar así a la interacción económica trasatlántica.

Sin embargo, con el correr de los años, éste se vio reducido, ya que los intereses, así como los acontecimientos políticos y sociales que se comenzaron a gestar en las colonias, cambiaron y, en buena medida, detuvieron el proceso de intercambio globalizador, sujetándola a intercambios locales, ya que a la colonia no le era fácil mantener el poder político y militar a través de los continentes y los intercambios económicos y culturales que detentaba, sólo lo hacía entre las élites gobernantes. Así, sólo en los Estados y sociedades que pudieron mantener una

¹¹ Bonasewicz, Andrzej. Las causas y los efectos de la Globalización, en *Actas L. de V.*, tomo 27, 2004. en http://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:ogoJGkjoS00J:www.wgsr.uw.edu.pl/pub/uploads/actas04/03-bonasewicz.pdf+los+principios+de+la+globalizacion&hl=es&gl=mx&pid=bl&srcid=ADGEESjEoFqkx6LTwVSqxqjX7bfjgh5itVDBLD3HMdWvSpYoMUob4uxs_jaRyOMK-ZaNwSdULRzrA89-R_3Zvc5Euw3WFh9yVSvAn5k2aUQrKMxuOCFK7ozS-SRj6KJ_uAt70qGGUtO&sig=AHIEtbSzPuDVC_ggiL4kXp-ITRgdXJupNA, consultada el 12 de noviembre de 2004.

¹² Banco Mundial, *op. cit.*

participación más activa en el comercio y la migración trasatlántica, fueron quienes pudieron mantener una economía global más intensa.

Y en la era moderna gozó de un florecimiento temprano hacia finales del siglo XIX, principalmente entre los países que hoy son los más desarrollados y prósperos. Sin embargo, ese florecer de la Globalización se revirtió en la primera mitad del siglo XX, por el creciente proteccionismo.¹³

Asimismo, se habla de tres fases fundamentales de este proceso globalizador, como un proceso de transformación del modo de producción capitalista:

- a)** Una primera que va de mediados del siglo XIX (aunque algunos autores lo refieren desde 1820) hasta el inicio de la Primera Guerra Mundial (1914), caracterizado por el firme crecimiento del comercio mundial y la inversión;
- b)** Una segunda fase, que empezó después de la Segunda Guerra Mundial (aunque ciertos autores la ubican a inicios de la década de 1950) y hasta los años setenta, como una nueva fase de incremento del comercio internacional y los flujos de inversión, que se produjo como resultado de la reconstrucción del mundo de la segunda posguerra y el dinamismo que le proyectó la expansión económica de Estados Unidos; y
- c)** La tercera, que arrancó en la década de los ochenta (aunque algunos autores prefieren ubicar su inicio en los noventa) y que se extiende hasta nuestros días, caracterizada por la aceleración de la apertura comercial, el creciente comercio de bienes y servicios, el avance y revolución de las tecnologías de la información y de las

¹³ *Idem.*

comunicaciones, la reducción de los costos del transporte y la profundización de la liberalización de los mercados de capitales.¹⁴

En el lapso de los últimos treinta años del siglo XX, ocurren ciertos hechos cuyo origen profundiza los cambios tecnológicos iniciados a mediados de la década de los sesenta: las llamadas *evolución informática* y *evolución electrónica*, en los que se intensificó la investigación comenzada desde la Segunda Guerra Mundial, en áreas tales como el tratamiento de información, mejoramiento de logística para comunicaciones, búsqueda de nuevos materiales, nuevos esquemas administrativos, etc.¹⁵

Como consecuencia de lo anterior, los resultados obtenidos en el sector productivo, llevaron a lo que se ha terminado en denominar Globalización, ya que el desarrollo de la automatización de los procesos productivos, la facilidad de dividir en varias etapas la cadena productiva, y la robótica, hicieron que el monopolio de la productividad se viera eliminado, por lo que ahora las compañías transnacionales se vieron ante la posibilidad de colocar sus productos en diferentes países alrededor del mundo, puesto que el objetivo final de la producción dejó de ser local, volviéndose *global*.¹⁶

En la época actual, la Globalización es un concepto que ha sido referido en todo tipo de material de lectura, donde se le pondera o desacredita con mucha insistencia, sobre todo durante la década de los noventa, tanto en las escuelas, como en los ámbitos político y económico, pero el cual sigue vigente al día de hoy.

¹⁴ Romero Hicks, José Luis y Humberto Molina Medina. *El sistema económico global y las oportunidades de crecimiento para los países en desarrollo*, en *Comercio, Exterior*. México, Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), Vol. 53, No. 1, enero de 2003, p. 43.

¹⁵ Herrera Chaves, Benjamín. *Lecturas de la Globalización*. Argentina, Facultad de Economía de la Universidad Central, en <http://www.ucentral.edu.co/pregrado/cienciaseconomicas/economia/anexos/Lecturas.pdf>, consultada el 19 de octubre de 2004.

¹⁶ *Idem*.

Se considera a la Globalización como un fenómeno capaz de transformar la forma de conducir la política, la economía, la sociedad, las comunicaciones, la ciencia y la tecnología, así como la propia vida de las personas en el mundo.

Sin embargo, se reconoce que la Globalización no surgió de la noche a la mañana, tuvo que atravesar por diversas etapas o procesos de integración que le dieron un carácter globalizador. En ese sentido, somos conscientes de que la Globalización es el punto de partida para muchos de los cambios geográficos, políticos, económicos y sociales que se viven en la actualidad.

1.1.3. Dimensiones de la Globalización.

Así, aunque como ya se indicó no hay una definición exacta para referirse a la Globalización, ya que es un término muy abstracto debido a la complejidad de su uso, en base a lo anteriormente expuesto, se considera que no es otra cosa que el nombre que ha adoptado la fase actual del desarrollo capitalista, con tres características fundamentales:

1. Liberalización del comercio.
2. Liberalización financiera.
3. Revolución tecnológica (donde entran las nuevas tecnologías de la comunicación y de las comunicaciones, entre ellas, el internet).

1.1.3.1. Liberalización del comercio.

La liberalización del comercio busca, ante todo, la libertad de intercambio de bienes y servicios sin restricciones arancelarias entre los países, logrando contrastar contra el proteccionismo de los productos nacionales, a través de la exigencia de gravámenes a las importaciones.

Las primeras teorías al respecto las encontramos durante la aparición de los primeros estados-nación, entre los siglos XV y XVI, con la llegada del mercantilismo, que prevaleció en Europa hasta el siglo XIX, donde se promovía la unidad nacional a través del incremento del poder del Estado, mediante la acumulación de oro y plata, contando con un estricto control de las exportaciones, lo cual no permitía la libertad comercial.

En contra de esta tendencia, surgió en Francia la escuela de los fisiócratas, quienes defendían y sostenían que la libre circulación de los bienes y servicios correspondía a una orden de libertad natural, influyendo en teóricos económicos de la época como Adam Smith y David Ricardo, quienes estaban a favor del libre comercio.

Adam Smith estaba en contra del proteccionismo, señalando que la real y verdadera riqueza de un país consistía más bien en lo que le era posible comprar con el oro y la plata que tuviera, y que la regulación del comercio por parte del gobierno, sólo reducía la riqueza de la nación, ya que impedía la adquisición de más bienes al menor costo posible, mientras que con la liberalización comercial, los países podían incrementar su riqueza, al exportar los bienes que produjera a bajo costo, e importando aquellos cuya producción fuera más barata en otros países, lo que haría que cada país se especializara en producir y exportar aquellos bienes que le generaban una ventaja absoluta.¹⁷

Es decir, proponía una descentralización y descolocación de las actividades financieras y productivas, rechazando el monopolio gubernamental, colocando como base del comercio internacional la existencia de ventajas absolutas.

¹⁷ Sánchez, Héctor. *Tratados de Libre Comercio*, en <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco1/tratlibcom.htm>, consultada el 3 de mayo de 2002.

Por su parte, David Ricardo indicaba que, aunque había países que no tenían una ventaja absoluta en sus bienes, podrían verse beneficiados también del libre comercio si se especializaban en su sector más eficiente, y comerciaban con otros países para obtener aquellos productos que necesitasen. Propugnaba por la especialización de los países en aquellas áreas en que fuera más competitivo para la exportación de sus productos y que pudieran obtener así un mejor beneficio. A esta teoría se le llamó de la ~~ventaja~~ *ventaja comparativa*.¹⁸

Otro teórico de la época, John Stuart Mill, pudo demostrar que las ganancias del comercio dependían de la demanda recíproca de importaciones y exportaciones, explicando que, mientras más solicitudes tuviera un país para exportar productos, en relación a su demanda de importaciones, mayores serían sus ganancias dentro de un marco de libre comercio entre las naciones. Dicha ganancia se vería reflejada en el mejoramiento de la relación de intercambio real de ese país, expresada en el equilibrio de los precios de los bienes exportados en relación a los importados.¹⁹

Estos tres teóricos del libre comercio enfatizaban el beneficio de las ganancias obtenidas a través de la libertad comercial, suponiendo que las diferencias en las ventajas comparativas se debían a la diferente productividad de los recursos, manifestando una distribución de tecnología y mano de obra desigual entre los países.

Sin embargo, la teoría moderna del comercio internacional admite la tesis de la teoría de la ventaja comparativa, centrándose en los análisis de los patrones comerciales que aplique en cada país y los orígenes de la mencionada ventaja.

¹⁸ *Idem.*

¹⁹ *Idem.*

Economistas del siglo XX han explicado más concreta y precisamente las ventajas de la producción, enfatizando que la variedad de precios de los bienes finales es fiel reflejo de la desigualdad del costo de los servicios productivos, la cual se debe a la escasez relativa de los recursos en cada país. Argumentan que los países se especializan en la producción y exportación de aquellos bienes que requieren de materias primas y recursos con los que el país cuenta en forma abundante, importando aquellos bienes que demandan recursos que el país no tiene.²⁰

Esta moderna teoría del comercio internacional propugna por el libre cambio, mediante el intercambio de materias primas, bienes y servicios entre países, sin restricciones arancelarias, cuotas de importación o controles fronterizos.

Las fuerzas que impulsan la Globalización se centran en la liberalización comercial, además del libre flujo de capitales, así como la apertura de los mercados nacionales y la creación de un mercado global.²¹

1.1.3.2. Liberalización financiera.

Al concepto de Globalización de los mercados financieros se le entiende como la creciente dependencia financiera mutua entre países a nivel mundial, generada por el volumen y variedad de las transacciones transfronterizas de flujo de capitales, la cual se ha visto beneficiada en los últimos treinta años, tanto por la liberalización del régimen financiero internacional, como por la proliferación de nuevas técnicas e instrumentos financieros concebidos gracias al desarrollo de la informática y las comunicaciones electrónicas.²²

Mientras que antaño las finanzas internacionales fueron las promotoras del crecimiento económico mundial, las transformaciones sufridas en el sistema

²⁰ *Idem.*

²¹ Bonasewicz, Andrzej, *op. cit.*, p. 40.

²² Aglieta, Michel. *La Globalización financiera*, en http://www.sela.org/public_html/aa2k/es/cap/N59/rcap59-1.htm, consultada el 27 de abril de 2001.

capitalista en las últimas tres décadas del siglo pasado, principalmente en el funcionamiento de las finanzas ligadas a los sistemas financieros nacionales y la integración internacional, ha llevado a cambiar la denominación de dichas finanzas por la de Globalización Financiera.

La característica principal de ésta, es que actúa sobre las condiciones de crecimiento de las economías, acompañándose de una inestabilidad endémica²³, que provoca las crisis financieras recurrentes y las recesiones más o menos intensas, llevando a la extensión de la liberalización financiera de los países en desarrollo.

Dicho tipo de Globalización es considerado el sello característico del capitalismo contemporáneo, puesto que las variables determinantes de la actividad económica, tales como las tasas de interés, la disponibilidad de crédito, así como las inversiones en todo el mundo, se encuentran cada vez más ligadas a los movimientos de capitales entre países.

Estos procesos han sido posibles por cuatro cualidades que hace de la Globalización un modelo perfectamente adaptado al nuevo orden tecnológico: es inmaterial, inmediato, permanente y planetario+, pues hay un intercambio permanente y en segundos de datos de un extremo a otro del mundo, es decir, día y noche, sin interrupción y hacia cualquier parte del planeta. Y ello hace sentir impotentes a las economías nacionales ante estos movimientos, donde la economía financiera se ha liberado de cualquier forma de control social o político+.

24

Y es que éste ha sido el síntoma más espectacular de la Globalización+, por el elevado ritmo de innovación en operaciones y productos, que ha desbordado las capacidades de control de las instituciones reguladoras+. Incluso se ha llegado

²³ *Idem.*

²⁴ Estefanía, Joaquín. *La nueva economía. La Globalización*. Barcelona, España, Editorial Debate, S. A., 2001, p. 50.

a destacar que una semana de transacciones financieros supera el equivalente a un año del comercio mundial de bienes y servicios.²⁵

Se considera que ello ha llevado a dejar a las fuerzas del mercado el funcionamiento del sistema financiero internacional, que ha dado lugar a crisis financieras mundiales, que se han tornado cíclicas y recurrentes, y que requieren de la necesaria prevención, pues dichas crisis económicas se extiende rápidamente a todos los lugares del planeta, debido a otro rasgo de la Globalización, que es la interconexión de los mercados y la interdependencia económica de todas las economías del planeta. A ello se suman circunstancias específicas en los países que sufren esas crisis, como la debilidad estructural de sus sistemas financieros, la falta de transparencia, la deficiente regulación, la escasa experiencia competitiva o la manifiesta corrupción.²⁶

1.1.3.3. Liberalización tecnológica.

La liberalización o revolución tecnológica en la información y las comunicaciones ha constituido un factor relevante en la configuración de la Globalización, pues ha tendido un impacto singular en el proceso de reestructuración capitalista²⁷, al conferir al proceso de producción una movilidad y flexibilidad geográfica como nunca antes.²⁸ Hasta en la terminología de la Globalización se utiliza la relación con la revolución de las tecnologías de la información y de las

²⁵ Martínez Casas, Estefanía. *El gobierno de la Globalización*. España, trabajo del curso Comprender la Economía Internacional del Programa de Formación del Profesorado 2004-2005, 2005, p. 6.

²⁶ *Idem*.

²⁷ López Segre, Francisco. *Globalización y educación superior en América Latina y el Caribe. La universidad como agente de transformación*. Caracas, Venezuela, UNESCO-IESALC, Colección Respuestas No. 18, 2001, p. 40.

²⁸ Dieterich Steffan, Heinz. *Globalización, educación y democracia en América Latina*, en Chomsky, Noam y Heinz Dieterich. *La sociedad global. Educación mercado y democracia*. México, D. F., Ed. Joaquín Ortiz, S. A. de C. V., 1995, p. 56.

comunicaciones, así como la consecuente creación del ciberespacio, como una de las principales características de la Globalización de los mercados.²⁹

Es que ninguna otra época como la actual ha verificado la gran velocidad en los descubrimientos científicos e innovaciones tecnológicas, en campos como la electrónica, la robótica, la biogenética, la física nuclear, la comunicación satelital, la biotecnología, la telemática o la nanotecnología.

Y no se diga de su aplicación inmediata a la esfera productiva, en la generación de bienes y servicios, lo que ha llevado a un incremento extraordinario de la productividad, reduciendo los procesos productivos y de comunicación en términos absolutos, tanto de tiempo como de espacio, que además aumentan la de por sí amplia brecha entre países desarrollados y aquellos en desarrollo.³⁰

Las grandes transformaciones en las comunicaciones es una tendencia fundamental de los tiempos recientes y tiene que ver con una revolución del conocimiento, a la que se agrega una rápida y masiva difusión de la información, que también está entrelazada con las economías nacionales, la investigación y, sobre todo, con el comercio internacional y las finanzas.³¹

Así, las tecnologías de la información y las comunicaciones cambiaron las ventajas comparativas al encumbrar al conocimiento como factor fundamental de la producción. De ahí que los sectores de alta tecnología de alto nivel de conocimiento constituyan las áreas de mayor dinamismo y mayor crecimiento en la economía global. Y es que el desarrollo tecnológico va de la mano de la lucha por el predominio mundial y la apropiación de fuentes de poder en donde la innovación

²⁹ Reyes, Giovanni E. "Teoría de la Globalización: bases fundamentales", en *Tendencias*. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Nariño, Vol. II, No. 1, junio de 2001, p. 47.

³⁰ Alameda Ospina, Raúl. "Análisis global de la Globalización", en *Revista Desarrollo Indoamericano*. Barranquilla Colombia, Universidad Simón Bolívar, No. 107, s/f, en www.acceconomicas.org.co/.../ANÁLISIS%20GLOBAL%20%20DE%20LA%20GLOBALIZACIÓN, consultada el 20 de enero de 2002.

³¹ Estefanía, Joaquín, *op. cit.*, p. 53.

tecnológica es un elemento central para crear ventajas comparativas y competitivas.³²

Llama la atención que algunos autores han comparado esta revolución de las tecnologías de la información y las comunicaciones con la invención de la imprenta en el siglo XV o del teléfono en el siglo XIX, para las que se acuñaron denominaciones como Galaxia Gutenberg y Galaxia Marconi. Así también, se le refiere con el mote de «autopista de la comunicación», asemejándola a la infraestructura del transporte a mediados del siglo XX, como la «era de la integración de los sistemas informáticos e informativos»³³

1.2. Integración económica.

En ese contexto globalizador, también se verifica un proceso de regionalización, caracterizado por la formación de bloques económico-comerciales. Esa regionalización ha sido identificada con la dinámica de la integración económica. Por ello, en el presente apartado se bosqueja su conceptualización, los mecanismos de integración y su importancia e impacto en los países en desarrollo.

1.2.1. Concepto

Mientras que el concepto de integración se refiere a las partes de un todo, explicar el concepto de integración económica no es tan simple, ya que varios autores lo tratan dentro de otros tipos de integración, como la cultural o la social. Esta última sin embargo, de acuerdo a Bela Balassa, puede ser tomada como referencia o «premisa adicional a la integración económica total (o) aunque no es necesaria para las formas elementales de integración»³⁴, como la económica.

³² *Ibidem*, p. 57.

³³ *Ibidem*, p. 54.

³⁴ Balassa, Bela. *Teoría de la integración económica*. México, Biblioteca UTEAH, S. A. de C. V., 1980, p. 2.

Para explicar la integración económica, así como los procesos que ésta ha seguido, cabe mencionar el concepto de la misma, que es un proceso que llevan a cabo dos o más países (mercados) diferentes entre sí, e inclusive, como a su vez lo menciona Ramón Tamames: %separados y de dimensiones unitarias (õ) poco adecuadas (õ)+³⁵, con el fin de formar un sólo mercado (mercado común).

Según Balassa, la integración económica es un proceso que incluye medidas encaminadas a eliminar la discriminación existente entre unidades pertenecientes a diferentes países, propugnando por la integración entre economías nacionales, debido justamente a la ausencia de cualquier forma de discriminación entre los mismos.³⁶

Sin embargo, lograr dicho propósito no siempre es sencillo, ya que los países que desean unirse económicamente, antes deben de cumplir ciertos requisitos mutuos, modificando en la mayoría de los casos sus estructuras políticas, económicas e incluso, sociales.

Para que esto suceda, dichas modificaciones se calculan o programan en base a metas fijadas por periodos de tiempo en los cuales se vaya gestando dicho cambio (ya que no son inmediatas) y dándose la integración, lo que hace que en un momento dado, la soberanía se vea supeditada a una política supranacional, generada por este mismo proceso de integración económico, cuestión que ya no sólo lleva a las economías de dichos países a unirse, sino que va más allá, al desembocar a su vez en una unión política.

Si bien para Bela Balassa esta integración económica es %un proceso o el estado el cosas por las cuales diferentes naciones deciden formar un grupo regional+³⁷, entonces tiene dos vertientes: una dinámica, al referirla como un

³⁵ Tamames, Ramón. *Estructura Económica Internacional*. México, Ed. CNCA, 1991, p. 192.

³⁶ Cfr. Balassa, Bela, *op. cit.*, p. 1.

³⁷ Tomado de Conesa, Eduardo R. %Conceptos fundamentales de la integración económica+, en *Integración Latinoamericana*. Buenos Aires, Argentina, BID-INTAL, agosto de 1982, p. 3.

proceso, es decir, un movimiento hacia un estado o situación distinta, que es la formación de un grupo regional; y una estática, por lo que se refiere a la situación en que se encuentran los países que intentan formar ese grupo regional.³⁸

O también, la integración vista como un proceso ~~se~~ encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir las discriminaciones entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones+. Y visualizada como ~~una~~ situación de negocios (o estado de cosas), la integración se caracteriza por la ausencia de varias formas de discriminación entre las economías+que la constituyen.³⁹

1.2.2. Esquemas de integración económica.

Al llevarse a cabo una integración económica, ésta puede tomar otras formas de acuerdo a como le sea más conveniente a sus miembros, mismas que representan diferentes grados o niveles de integración, que van de las formas más simples a las más complejas. Éstos pueden ser bien áreas o zonas de libre comercio, uniones aduaneras, un mercado común, uniones económicas o la integración económica total entre sus miembros. Además, es importante señalar que se llega a considerar como la forma más simple, al sistema de preferencias aduaneras.⁴⁰

Como es notable, estas características básicas de la integración comercial son referentes del sistema capitalista y están sujetas a las disposiciones del comercio en la economía de mercados. Para tener una mejor idea de qué son o cuál es la diferencia entre estas, a continuación se presenta una breve explicación de cada una de las mismas.

³⁸ *Idem.*

³⁹ Gazol Sánchez, Antonio. *Bloques económicos*. México, D. F., Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía, Cátedra Extraordinaria Maestro Octaviano Campos Salas, 2006, p. 55.

⁴⁰ Conesa, Eduardo R., *op. cit.*, pp. 3-4.

1.2.2.1. Zona de preferencias o de aranceles preferenciales.

La forma más elemental o imperfecta de integración económica es la denominada Zona de Preferencias o de Aranceles Preferenciales. Un claro ejemplo es la cláusula de la nación más favorecida, establecida por el Tratado General del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en su Artículo I, mediante el cual toda ventaja, rebaja o privilegio comercial que un país signatario otorgue a otro país se entiende ~~ipso jure~~ extendido a los demás países signatarios del mismo. Esto es, que las preferencias arancelarias estaban prohibidas por este Acuerdo General del GATT, aunque las únicas excepciones se verificaban cuando dos o más países decidían conformar una Zona de Libre Comercio o una Unión Aduanera.⁴¹

El Sistema Generalizado de Preferencias es un caso un poco diferente a los demás, ya que en éste un grupo de territorios aduaneros acuerdan otorgarse ventajas aduaneras entre sí, más no la supresión de barreras arancelarias, además de que dichas ventajas no son extensibles a terceros, esto debido a la cláusula de la nación más favorecida. En su tiempo, la Commonwealth Británica, conformada por el Reino Unido y sus colonias, fue un buen ejemplo de este tipo de integración.

1.2.2.2. Área de libre comercio.

Las Áreas o Zonas de Libre Comercio se establecen cuando las barreras arancelarias entre los países miembros quedan suprimidas, de tal suerte que existe un libre intercambio de mercancías, libres de los aranceles que se tienen con los demás países no miembros de ésta. En ese sentido, los países que integran esta área de libre comercio reducen a cero sus tarifas entre ellos, pero

⁴¹ *Ibidem*, p. 4.

conserva aquellas distintas de las importaciones extra-zona.⁴² Un claro ejemplo en el sentido del término son la Unión Europea y la Zona Australia-Nueva Zelanda.

También es indispensable tener presente que en una zona o área de libre comercio las reglamentaciones respectivas permiten y facilitan el libre flujo de mercancías, pero éste estará supeditado a que el bien sea de origen regional, es decir, que tenga una alta proporción de materias primas y valor agregado dentro de la zona de libre comercio. Cumpliendo esta precondition, podrá circular libremente, ya que de otra manera contraviene los principios en que se sustenta.⁴³

1.2.2.3. Unión aduanera.

Las uniones aduaneras, dice Ramón Tamames: son la máxima expresión de integración de dos o más economías nacionales previamente separadas⁴⁴, donde las barreras arancelarias y la libre circulación de las mercancías se eliminan de inmediato o gradualmente, de acuerdo a como lo dictaminen los estados miembros, en las que hay un arancel aduanero común ante países no miembros. Ejemplo: la Unión Europea.

En ese sentido, la Unión Aduanera considera tanto la supresión de la discriminación a los movimientos de mercancías dentro de la Unión, [como] la equiparación de las tarifas en el comercio con países no miembros.⁴⁵ Esto es, que no hay barreras internas y existe un arancel exterior común, el cual cubre además las restricciones cuantitativas.⁴⁶

Esta figura de integración económica se basa en tres conceptos distintos: a) la liberación del comercio recíproco; b) establecimiento de una tarifa externa común, es decir, se igualan las tarifas a las importaciones extra-zona; c) la

⁴² Balassa, Bela, *op. cit.*, p. 2; y Conesa, Eduardo R., *op. cit.*, p. 5.

⁴³ Conesa, Eduardo R., *op. cit.*, p. 5.

⁴⁴ Tamames, Ramón: El proceso de integración económica, Uniones aduanerasq en Estructura Económica Internacional. Ed. CNCA, México 1991, p.196.

⁴⁵ Balassa, Bela, *op. cit.*, p. 2.

⁴⁶ Gazol Sánchez, Antonio, *op. cit.*, p. 57.

posibilidad de que los países establezcan una aduana común que recaude los fondos y luego los distribuya entre ellos.⁴⁷

1.2.2.4. Mercado común.

Un Mercado Común es, como dice Bela Balassa: «una forma superior de integración económica», en donde además de que no hay barreras arancelarias, tampoco existen impedimentos para el movimiento de los factores, y existe «un arancel único frente a terceros», y no se reduce a «suprimir las restricciones al comercio, sino también las que dificultan el movimiento de los factores».⁴⁸ Esto es, el mercado común se conforma cuando, «además de libre circulación de bienes y tarifa externa común, existe libre circulación de los factores de la producción, es decir, trabajo y del capital».⁴⁹

En esta figura del mercado común «se suma la libertad de movimiento al capital y al trabajo a la eliminación de barreras internas y a la vigencia de un arancel común externo».⁵⁰

1.2.2.5. Unión económica.

En la modalidad de la Unión Económica, están presentes todos los elementos característicos de las anteriores fases o etapas de integración, además de «un cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales, a fin de eliminar los problemas derivados de la heterogeneidad de dichas políticas».⁵¹ Es decir, que en la unión económica «combina la supresión de restricciones al movimiento de mercancías y factores, con un cierto grado de armonización de las

⁴⁷ Conesa, Eduardo R., *op. cit.*, p. 5.

⁴⁸ Balassa, Bela, *op. cit.*, p. 2.

⁴⁹ Conesa, Eduardo R., *op. cit.*, p. 6.

⁵⁰ Gazol Sánchez, Antonio, *op. cit.*, p. 57.

⁵¹ *Ibidem*, p. 56.

políticas económicas nacionales, con objeto de eliminar la discriminación resultante de las disparidades de dichas políticas.⁵²

Además, junto con los elementos de las fases anteriores de integración, va a darse la presencia de instituciones económicas comunes.⁵³

1.2.2.6. Integración económica total.

Finalmente, la integración económica total presupone la unificación de las políticas monetarias, fiscal, social y anticíclica, además de requerir el establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones sean obligatorias para los Estados miembros.⁵⁴

Esta es la forma más avanzada de la integración, donde no solamente hay tarifa externa común, aduana común, libre circulación de factores, etc., sin que, además, los países (miembros) coordinan sus políticas monetarias y fiscales mediante organismos comunitarios, que dictan normas sobre estas materias.⁵⁵ El ejemplo más claro es la Comunidad Económica Europea, hoy Unión Europea.

Se ha llegado a considerar que en esta última etapa de la integración económica, la comunidad económica resultante se acerca en buena medida a la unificación total y a la formación de un país por la vía de este proceso sui generis.⁵⁶

⁵² Balassa, Bela, *op cit.*, p. 2.

⁵³ Gazol Sánchez, Antonio, *op. cit.*, p. 57.

⁵⁴ Balassa, Bela, *op cit.*, p. 2.

⁵⁵ Conesa, Eduardo R., *op. cit.*, p. 6.

⁵⁶ *Idem.*

1.3. Impacto de la Globalización y la integración para los países en desarrollo.

Los diversos analistas de la economía mundial coinciden en que la Globalización ha dividido al mundo en relación a las áreas de influencia creadas por los polos triádicos (Estados Unidos, Unión Europea y Japón), en cuyo contexto los países en desarrollo buscan una posición y para ese efecto tratan de vincularse a algún esquema de integración económica.

Sin embargo, en ese contexto mundial globalizado, las economías desarrolladas constituyen el centro neurálgico de la actividad económica, donde las grandes corporaciones multinacionales van ajustándose a las nuevas formas de organización postmodernas y conducen los flujos comerciales y financieros hacia su Globalización. Por ello, esas características de éste proceso van a reducir las ventajas comparativas que tradicionalmente tenían los países en desarrollo, asociados a bajos salarios para la producción de bienes de alta intensidad de trabajo no calificado. Y en ese marco, dichas corporaciones multinacionales siguen mostrando interés en la localización de sus industrias en economías con bajos salarios, aunque una producción flexible la cercanía es factor estratégico.⁵⁷

En ese sentido, si la integración económica supone abatir barreras al comercio, se puede estar de acuerdo en que los estudios de dicha integración deben enfocar su atención a los efectos de ésta en el nivel de bienestar de la población de la economía que busca integrarse, derivados de los diversos grados de especialización resultantes de los cambios en los patrones de comercio existentes, pues la mayor preocupación está en sus efectos en la creación o desviación de comercio, ya que sobre todo para los países en desarrollo esa desviación del comercio no les es recomendable, ya que debe autoabastecerse y

⁵⁷ Rosales Vivó, Carlos R. Organizaciones mexicanas, internacionalización y nuevas relaciones Norte-Sur, en Tarassiouk Kalturina, Alexander. *Globalización y desarrollo. Alternativas y retos de la economía mexicana*. México, D. F., Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, Serie de Investigación No. 18, 1997, pp. 23 y 28.

sobre todo debe garantizar la complementariedad de los esquemas de integración en los que se aventura.⁵⁸

Por otra parte, las presiones proteccionistas de los diversos bloques económico-comerciales han ido incrementado el interés de los países en desarrollo a incorporarse a las diversas áreas de integración conformadas por las diferentes economías desarrolladas, ya sea a través de un acuerdo marco o por la obtención de la condición de asociado, cuando no procede su incorporación formal al bloque. También llegan a constituirse bloques subregionales entre países en desarrollo, ya sea para atraer inversiones o bien establecer negociaciones con los bloques económico-comerciales de los países desarrollados.⁵⁹

Igualmente, se puede constatar que los países en desarrollo impulsan medidas estratégicas de política comercial y promueven negociaciones directas con las corporaciones multinacionales. Sin embargo, estas iniciativas de integración Norte-Sur sólo reproducen relaciones de subordinación y colonialismo económico y tecnológico⁶⁰, que los países en desarrollo deben prever no se produzca, pues su prioridad debe estar en contribuir al fortalecimiento de los procesos nacionales de desarrollo, y que su participación tendiente a la integración se traduzca en una mejor posición competitiva.⁶¹

⁵⁸ Gazol Sánchez, Antonio, *op. cit.*, p. 74.

⁵⁹ Rosales Vivó, Carlos R., *op.cit.*, p. 23.

⁶⁰ *Idem.*

⁶¹ Gazol Sánchez, Antonio, *op. cit.*, p. 75.

CAPÍTULO 2

LAS RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA

Las relaciones comerciales de México con Europa tienen una amplia historia y una motivación fundamental: equilibrar la relación con Estados Unidos.

En este sentido, la intención de firmar un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea se convirtió en un objetivo estratégico para buscar a través de la diversificación económica y comercial una nueva alternativa a esa intención de balancear la relación con Estados Unidos. En el presente capítulo se bosquejará el proceso de negociaciones para llegar a dicho acuerdo comercial entre México y la Unión Europea.

2.1. Antecedentes: El Acuerdo Marco de 1975.

En 1960 se inician las relaciones diplomáticas entre México y la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), con el establecimiento de la misión mexicana en Bruselas, Bélgica⁶², pero no es sino hasta la década de los setenta cuando México acredita una representación, y la relación entre ambos comienza a desarrollarse más estrechamente, ya que hasta entonces sólo era simbólica.

Posteriormente, durante el mandato del presidente mexicano Lic. Luis Echeverría Álvarez, en la década de los setenta, la política exterior de México dio un gran giro al volverse activa, buscando explorar nuevos mercados en todas las regiones del mundo para promover sus exportaciones.⁶³ Por ello, en 1973 se inicia al contacto entre nuestro país y las Comunidades Europeas, con el interés de promover un mayor acercamiento entre nuestro país y la Europa Comunitaria,

⁶² Lecomte, Jacques. *Las relaciones entre la Unión Europea y México: Tres generaciones de Acuerdos de Cooperación*, en IRELA. *La Unión Europea y México. Una nueva relación política y económica*. Madrid, España, IRELA, 1997, p. 7.

⁶³ Arrieta Munguía, Judith. *La Política Exterior de México hacia la Unión Europea*, en *Revista Mexicana de Política Exterior*. México, D. F., Secretaría de Relaciones Exteriores, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, No.49, Invierno 1995-1996, p. 123.

para diversificar sus relaciones, lo cual luego de una serie de conversaciones entre funcionarios de ambas partes, culminó en el anuncio de un posible acuerdo de cooperación económica bilateral.

De conformidad a la realidad económica y comercial que nuestra nación mostraba en ese entonces, se reconoció a nivel internacional el esfuerzo de reestructuración macroeconómica que nuestro país estaba llevando a cabo, por lo que se le consideró un país en desarrollo.

Con base en lo anterior, el 15 de julio de 1975 en Bruselas, Bélgica, se llevó a cabo la firma del primer Acuerdo Marco entre la Comunidad Europea y México, llamado "Acuerdo de Comercio y Cooperación", que fue básicamente de carácter económico y comercial⁶⁴, el cual entró en vigor el 23 de septiembre del mismo año.

Este tratado fue firmado por el entonces Secretario mexicano de Relaciones Exteriores, Emilio O. Rabasa; el Presidente del Consejo de las Comunidades Europeas y Ministro de Relaciones Exteriores de Italia, Mariano Rumor y; por el Presidente de la Comisión de las Comunidades Europeas, François Xavier Ortoli.

En este instrumento jurídico se establecía una serie de mecanismos de cooperación, cuya principal característica se localizaba en el plano asistencial y de apoyo, así como en la mutua promoción comercial. También, incluía la Cláusula de Nación más Favorecida, con una minuciosa explicación de las ventajas y excepciones incluidas, ya que en ese entonces México aún no era miembro del GATT.

Simultáneamente, nuestro país obtuvo los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de la Comunidad Europea, quedando en el

⁶⁴ Secretaría de Relaciones Exteriores, *Evaluación del Acuerdo Marco de Cooperación*, Documentos de la S. R. E., 1994.

décimo puesto en la lista de países beneficiados con este recurso, ya que el convenio tenía la intención de ampliar y diversificar el comercio entre ambas regiones.

El acuerdo constó de 13 artículos, tendientes a la cooperación económica y comercial entre los contratantes; incluyendo además, una Cláusula de Salvaguarda Patrimonial y Soberanía Nacional, en la que se reconocían ciertas restricciones que operarían, siempre y cuando no constituyeran una discriminación arbitraria en los intercambios.

En lo que respecta al área económica, ambas partes se comprometieron a llevar a cabo el desarrollo de la cooperación, impulsando los intercambios comerciales y estableciendo contactos de operadores económicos e intercambio de información. A efecto de lograr este propósito, se creó una Comisión Mixta que monitorearía y apoyaría su desarrollo, el cual se estableció para un periodo de cinco años, con opción a renovarse al término, pudiendo ser modificado en el momento en que cualquiera de las partes lo solicitara por motivos particulares y a fin de adecuarlo a las necesidades de alguno de ellos.

Para los europeos, el arreglo era de tipo comunitario, porque incluía a todos los miembros de la comunidad, es decir, no era mixto, lo cual significaba que sería excluyente para los estados de la Comunidad que así lo quisieran.

Dicho pacto fue el segundo que los europeos firmaban con un país latinoamericano, ya que el primero lo llevaron a cabo con Brasil. El firmado con México fue llamado de ~~%~~Segunda Generación+.

Cabe señalar que los Acuerdos a los que los europeos llaman de Primera Generación, son aquellos que sólo incluyen los lineamientos del intercambio comercial entre las partes contratantes; los de Segunda Generación incluyen variables adicionales relacionadas directamente con la cooperación económica.

Finalmente, los de Tercera Generación comprenden sectores más complicados de la economía, como son: servicios bancarios y financieros, propiedad intelectual, compras del sector público, inversión, etc.⁶⁵

Parafraseando a Mario Ojeda Revah, el Acuerdo de 1975 entre México y la CEE tuvo un alcance limitado, ya que se le dio más importancia a los mecanismos de cooperación que a las cuestiones relacionadas al comercio o a la economía, porque no se estableció una relación de socios comerciales en igualdad de condiciones, debido a las diferencias económicas entre los contratantes.⁶⁶

Con la suscripción de este convenio, tanto México como la CEE intentaron establecer un marco jurídico que estimulara las relaciones comerciales entre los continentes europeo y americano, por lo que nuestra patria se convertía en el puente que unía a América con Europa, además de que, a la vez, adecuaría gradualmente el déficit comercial entre ambas partes.⁶⁷

Durante la segunda mitad de la década, las exportaciones mexicanas aumentaron su volumen, debido al boom petrolero que ocurrió por esas fechas, tanto hacia los países comunitarios, como a los del resto del mundo con los cuales tenía nexos comerciales.

Nuestras exportaciones mantuvieron un ritmo de crecimiento más o menos constante, puesto que eran necesarias para abastecer las necesidades de industrialización de los países desarrollados; sin embargo, en esta década el comercio entre los países de la CEE y México mostró saldos negativos para la

⁶⁵ Méndez Escobar, Francisca. *La política de la UE hacia América latina: el caso de México*, en *Revista Mexicana de Política Exterior*. México, D. F., Secretaría de Relaciones Exteriores, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, No.49, Invierno 1995-1996, p. 98.

⁶⁶ Ojeda Revah, Mario: *Las relaciones entre México y la Unión Europea. Una alternativa para la diversificación*, en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*. México, D. F., Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México D.F., No. 165, 1996, pp. 103-137.

⁶⁷ Méndez Escobar, Francisca, *op. cit.*, p.99.

balanza comercial mexicana. Un claro ejemplo de esto fue que, en 1975, el comercio de nuestro país mostró un déficit del 76%.⁶⁸

El déficit en la balanza comercial de México respecto a la CEE se mantuvo estable, con un promedio de 77.64% a favor de los europeos, a pesar de lo cual la tasa de crecimiento de las exportaciones mexicanas a la CEE superó a las importaciones (37.7% y 18.26%, respectivamente).

Para el año 1977, se dio un replanteamiento de las políticas comerciales mexicanas, en las que se redujo la cantidad de aquellos productos que requerían licencia de importación, dando fin a la política de sustitución de importaciones prevaleciente en México desde décadas anteriores.

2.2. La modernización de la política exterior mexicana en los ochenta.

A principios de la década de los 80, durante la crisis centroamericana, México se vio abatido por la deuda externa. Tanto los europeos como el gobierno mexicano encontraron en esto un buen pretexto para acercarse y definir intereses comunes.⁶⁹

Para lograr el fortalecimiento y la modernización de la política exterior mexicana, a fin de proyectar la imagen de un México fuerte en todos sentidos y mostrar que era un país competitivo y confiable para la inversión extranjera, en 1985 se llevó a cabo la modificación de la política exterior seguida hasta el momento, cuyo punto clave era el lograr un acelerado crecimiento económico, así como la reducción de la inflación mediante la apertura comercial.⁷⁰

⁶⁸ *Euronotas*. Representación de la Comisión Europea en México, enero 1994, p. 2.

⁶⁹ Lajous, Roberta: "Mexico's European Policy Agenda", en Riordan Roett (compilador). *Mexico's External Relations in the 1990s*. London, Lynne Rienner Publishers, 1991. p. 79.

⁷⁰ Ramírez Brun, Ricardo. *La política económica en México 1982-1986*. México, D. F., Universidad Nacional Autónoma de México, 1989.

Para solventar los problemas económicos inflacionarios en nuestro país, en el año de 1987 se dio un nuevo cambio en la política económica interna: utilizando el tipo de cambio como base, se creó el Pacto de Solidaridad Económica (PSE), con el que se daba un nuevo impulso a la liberalización comercial de México.

Con este instrumento se eliminaron los permisos previos de importación para la mayor parte de los bienes de consumo, simplificando también el sistema de aranceles utilizado hasta entonces. Así, la movilidad de los precios internos estaría sujeta a los precios internacionales y el tipo de cambio. Por otra parte, la entrada de importaciones ayudaría a contrarrestar las deficiencias de la producción interna, evitando así el aumento de los precios por el crecimiento de la demanda.

Al año siguiente (1988), se buscó consolidar la reforma económica (modernización económica), instrumentando una serie de medidas para la apertura oficial de la economía mexicana al exterior. También se dio continuidad al PSE, ahora modernizado y con un nuevo nombre: PECE (Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico).

Entre las modificaciones más importantes para evitar discriminaciones sectoriales, se dio un aumento en los aranceles de los bienes con impuestos de importación con tasa 0 y 5%.

Dentro del proceso de modernización mexicana, se instaló un estricto control de las finanzas públicas, la reforma fiscal, el perfeccionamiento de la apertura comercial en materia de inversión extranjera, la promoción de exportaciones, el fomento a la actividad productiva de los particulares y la promoción de los intereses en el exterior, entre otros. Con esto, se buscó alcanzar los niveles de competitividad internacional que permitieran a México ocupar un lugar dentro del nuevo orden económico mundial.

Al mismo tiempo que el gobierno mexicano se ocupaba de lo anterior, buscó crear un contrapeso a la relación sostenida con los Estados Unidos, por medio de la diversificación en sus relaciones con el exterior, que esperaba le permitieran conservar su autonomía en las relaciones comerciales con el resto del mundo, por lo que buscó una relación más estrecha con Europa.

En este sentido se pronunció el entonces presidente mexicano Lic. Carlos Salinas de Gortari, a principios de 1989, tras visitar la Unión Europea, al mencionar que la meta de nuestro país era fortalecer su presencia en la Europa unificada y atraer el interés de los europeos hacia nuestra nación.⁷¹

Así mismo, pidió que se hiciera extensiva la cooperación de forma global para aquellos sectores no incluidos en el Acuerdo de 1975, tales como cooperación industrial y económica, además del establecimiento de un mecanismo de solución de controversias derivadas del comercio, que fuera acorde a las reglas establecidas por el GATT, dando así inicio a las negociaciones con Europa y concluyendo con la firma del Acuerdo Marco de Cooperación entre ambos.

Las relaciones entre México y la Unión Europea tomaron nuevos bríos a raíz de los trabajos establecidos para la revisión del primer acuerdo firmado en 1975, y una larga serie de negociaciones entre ambas partes finalizó con un Acuerdo Global, que entraría en vigor en 1991, el cual fue considerado como un ejemplo a seguir en el contexto de las relaciones internacionales entre América Latina y Europa.⁷²

⁷¹ Instituto de Relaciones Europeo Latinoamericanas (IRELA). *La Unión Europea y México: Una Nueva Relación Política y Económica*. Madrid, España, IRELA, 1997, p. 613.

⁷² Durán, Esperanza. *Mexico's Relations with the European Community*. Madrid, España, IRELA, Documento de trabajo 33, 1999, p. 6.

2.3. Las relaciones comerciales México-Unión Europea.

Entre 1970 y 1980, el comercio total entre ambas regiones aumentó a un 28.5%, con respecto a la primera mitad (19.38%). Sin embargo, esto no cambió en ninguna forma nuestras relaciones comerciales con el exterior, ya que su principal socio comercial siguió siendo Estados Unidos.

Durante la administración del presidente Lic. José López Portillo (1976-1982), las relaciones entre México y la CEE se caracterizaron por un marcado tinte político, debido al poco interés que representaban los países europeos en el proyecto económico mexicano.

El grueso de las exportaciones mexicanas se dirigía al mercado estadounidense, lo que hizo dejar de lado el fortalecimiento e incremento de las relaciones con los demás países del mundo y, muy especialmente, con la Comunidad Económica Europea.

La falta de compatibilidad entre las políticas económicas y comerciales de ambas partes hicieron que se alejara la posibilidad de consolidar una relación más cercana, manteniendo, aun así, un contacto constante entre las partes, de tal suerte que el 31 de octubre de 1980 se ratificó el Acuerdo Marco de Cooperación entre México y las Comunidades Europeas firmado en 1975.⁷³

El instrumento básico de exportación a la CEE durante este periodo, fue el petróleo. Sin embargo, a principios de los ochenta los precios internacionales de este hidrocarburo cayeron dramáticamente, afectando a países cuya economía dependía en gran parte de este recurso, como fue el caso de México, quien sufrió una de las peores crisis económicas de su historia, por lo que los gobiernos de

⁷³ Delegación de la Comisión Europea. *Cronología de las Relaciones Unión Europea-México*. México, 1995, p. 31.

esta época tuvieron que implementar programas de ajuste económico, a fin de nivelar en lo posible su economía.

El primero de ellos ocurrió en 1982, cuando México se declaró incapaz de enfrenar su deuda externa, lo cual impactó sobremanera al comercio exterior mexicano, haciendo que las importaciones totales del país cayeran de 23,000 mdd, en 1981, a 14,500 mdd al año siguiente (1982); y a 7,600 mdd, en 1983. En vista de estas circunstancias, los países de la CEE perdieron alrededor del 50% de su mercado mexicano.

Para 1983 el gobierno mexicano dio inicio a un profundo proceso de cambio estructural, caracterizado por el saneamiento de las finanzas públicas, la reestructuración del sector paraestatal y la racionalización de la protección comercial.⁷⁴

En 1984, los hidrocarburos alcanzaron el 85% del total de las exportaciones, aunque para los últimos años y, gracias al esfuerzo por aumentar la variedad de los productos de exportación, esta proporción disminuyó de tal forma que, para 1988, este tipo de exportación representó el 49% del total de las exportaciones mexicanas.⁷⁵

A mediados de la década, México pasó de una economía protegida y centralizada por el Estado, a una apertura económica sin precedentes. Además, como parte importante del esfuerzo realizado para reorientar la economía mexicana al exterior, en 1986 se firmó el Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) -el mayor exponente del comercio mundial en ese entonces- y se llevó a cabo el proceso de privatización de empresas públicas.⁷⁶

⁷⁴ SECOFI. *Las relaciones comerciales de México con el mundo: desafíos y oportunidades*. México, SECOFI, 1990, p. 1.

⁷⁵ *Euronotas*, op. cit., diciembre 1993.

⁷⁶ Méndez Escobar, Francisca, op. cit., p. 103.

Todo lo esto incidió, de manera favorable, en las relaciones de México con la CEE, dando pie a la Cooperación Técnico-Científica entre ambas.⁷⁷ Y, en el año de 1987, México firmó un Acuerdo Marco con los Estados Unidos sobre consultas en materia de comercio e inversiones.

En un balance de la relación México . Unión Europea, se reveló que esta última es nuestro segundo cliente comercial, ya que durante el periodo 1975-1989 representó el 15% del comercio exterior mexicano.

La política comercial implementada durante los años ochenta por los diferentes gobiernos mexicanos, a partir de la deuda de 1982, pudo aligerar e invertir la tendencia deficitaria en la relación México-CEE. Sin embargo, para finales de la década (1989, en particular) se regresó un poco a la tendencia normal+, es decir, con un rango deficitario (como a modo de ejemplo se muestra en la siguiente tabla).

Tabla 1.

**INTERCAMBIO COMERCIAL MÉXICO-CEE DURANTE EL PERIODO
1978-1989**

Año	Exportaciones (millones)	Importaciones (millones)	Saldo (millones)
1978	341	1,435	-1,094
1979	511	2,013	-1,502
1980	1,044	2,550	-1,546
1981	1,629	3,227	-1,598
1982	2,590	2,222	368
1983	2,273	1,180	1,083
1984	2,606	1,350	1,265
1985	-	-	-
1986	2,173	1,826	307
1987	3,007	1,980	1,027
1988	2,690	2,783	-113
1989	2,665	3,396	-731

Fuente: %Sumario Estadístico+ Comercio Exterior. 1990.

⁷⁷ Cronología de las Relaciones Unión Europea-México (õ), op. cit., p. 31.

Esto se dio porque entre ambos no existía un marco institucional que promoviera de forma íntegra el desarrollo de su relación comercial, el cual llegaría casi diez años después.

Por otra parte, durante toda la década de los ochenta, la Comisión Mixta (que funcionaba desde el Acuerdo de 1975) fue muy importante en la relación México-CEE, pues fungía como mecanismo de diálogo institucionalizado, pues ahí nacían y se ventilaban los obstáculos que afectarían que se diera o no un mayor intercambio comercial.

Las exportaciones mexicanas hacia los países de la CE, se llevaban a cabo en su mayoría con España, generando una posición superavitaria para México, además de los intercambios con Alemania, Francia, el Reino Unido e Italia, quienes también formaron parte de los países comunitarios con más intercambio comercial con nuestro país. No fue así el caso de los restantes miembros de la CEE, cuyo intercambio fue secundario.

De los países mencionados, fue Alemania quien comenzó a intensificar sus relaciones comerciales con nosotros, lo cual ayudó a mantener un equilibrio en el comercio exterior mexicano cuando ocurrió el descenso en el dinamismo de nuestra economía comercial.

En 1989 tuvieron lugar cambios históricos y geográficos mundiales de gran impacto, como la caída del muro de Berlín, la unificación alemana, la desintegración de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), el término de la Guerra Fría, así como la formación de nuevos bloques de poder y nuevas alianzas comerciales y políticas, que funcionaron como puerta de entrada a la década siguiente: los noventa.

Nuestro país, por su parte, reconstruyó, fortaleció y amplió sus lineamientos de política exterior, a fin de lograr consolidar una posición distinta, pero fuerte, en el contexto internacional. Así, en la relación México-CEE, se decidió revisar, fortalecer y actualizar el Acuerdo al que habían llegado en 1975, proponiendo, para tales efectos, la creación de un nuevo convenio para la década que recién iba a dar inicio.

2.4. La importancia de la Unión Europea en el desarrollo estratégico de la economía mexicana: el Acuerdo de 1991.

A fines de la década de los ochenta, y recién iniciando la de los noventa, la Unión Europea era el segundo bloque económico más grande del mundo, con un PIB equivalente a 8.1 billones de dólares, y el segundo socio más importante de México, por lo que durante los primeros años de la década de los 90, el gobierno mexicano decidió fortalecer sus relaciones políticas y comerciales con ella, negociando un Acuerdo Marco de Cooperación, para ampliar y mantener las previamente establecidas en 1975.⁷⁸

La firma de este instrumento jurídico se llevó a cabo el 26 de abril de 1990, en Luxemburgo, suscrito en el ámbito de una nueva política de apertura mexicana hacia los principales foros de la economía mundial, donde se incluía a la Comunidad Europea como uno de los mayores socios para México; sin embargo, no entró en vigor sino hasta el 1º de noviembre de 1991.

El acuerdo fue firmado por el Secretario de Relaciones Exteriores mexicano, Fernando Solana; por el Viceprimer Ministro de Luxemburgo, Jacques F. Poos, en calidad de representante del Consejo de la CEE; y el señor Abel Matutes, en representación de la Comisión de la Comunidad Económica Europea.

⁷⁸ Méndez Escobar, Francisca, *op. cit.*, pp. 91-123.

Al igual que el de 1975, contemplaba una vigencia de cinco años, al final de los cuales se renovarían de forma automática anualmente, a menos que una de las partes lo denunciara, de acuerdo a sus propios intereses. Este Acuerdo es considerado de Tercera Generación, porque alude a aspectos de tipo comercial y de cooperación tecnológica, entre otros.

Hasta ese momento se le consideraba el mejor acuerdo de este tipo celebrado entre Europa y países de Asia y de América Latina, pues aunque no fue de carácter preferencial, sí representó un gran avance de tipo cualitativo y cuantitativo que sirvió para profundizar los vínculos y ampliar las oportunidades de cooperación entre ambas partes. En el se integran temas no contemplados en el de 1975, además de que se afinaron otros que impedían un mayor desarrollo en la relación, tal como el mecanismo de solución de controversias o aplicaciones de derechos antidumping.

En el preámbulo del Acuerdo se menciona que ambos gobiernos contratantes reconocen la importancia de los procesos de reforma y modernización económica llevados a cabo por México, para mejorar las relaciones económicas y comerciales bilaterales, lo que dio la pauta para la creación y firma del mismo.⁷⁹

Se considera, además, la cooperación entre instituciones financieras, así como la promoción para la suscripción de convenios que inhiban la doble tributación entre los países de la CEE y México, a fin de alentar así la inversión extranjera y las actividades de coinversión.

A raíz del acuerdo, la posición de la CEE en y para México ha fructificado, ya que es el segundo socio comercial de nuestro país, después de su socio natural, Estados Unidos.

⁷⁹ ñAcuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos, en *Consejo Empresarial México-CEE*, México, D. F., 1991, p.8.

Bajo la perspectiva europea, en esta época México representaba su socio número 30, a nivel mundial, y el segundo en América Latina. Esta diferencia estribó en que el área latinoamericana no era tan prioritaria para Europa, como sus relaciones con sus socios naturales por razones geográficas e históricas.

Por otra parte, se puso especial atención a la pequeña y mediana empresas, manifestando en su Art. 5 que ambos, tanto México como la Unión Europea, se encargarían de:

%) promover la expansión y diversificación de la base productiva en los sectores industriales y de servicios, orientando especialmente sus acciones de cooperación hacia las pequeñas y medianas empresas, favoreciendo las acciones destinadas a facilitarles el acceso a las fuentes de capital, a los mercados y a las tecnologías apropiadas, así como las acciones de empresas conjuntas enfocadas especialmente a la comercialización entre las partes y hacia mercados de terceros países.⁸⁰

Referente a las inversiones, se acordó que a nuestro país se le diera el mismo trato que a los países del Grupo de Río.

Al final del documento se establece la posibilidad de llevar a cabo acuerdos de tipo bilateral entre nuestra nación y los países miembros de la CEE, además de la inclusión de tres anexos, entre los que también se le otorga la facilidad de acceso al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Así, nos convertimos en el único miembro de la OCDE que contaba con este beneficio, lo que incrementó nuestras exportaciones en un 70%.⁸¹

Para regular su buen funcionamiento, se creó la Comisión Bilateral México-CEE, formada por representantes de cada ente firmante, a fin de calificar y coordinar todas las acciones de intercambio y cooperación, así como todas las

⁸⁰ *Idem.*

⁸¹ *La Unión Europea y México, op. cit., p.27.*

recomendaciones necesarias para ampliar los intercambios, el aumento y diversificación de la cooperación, debiendo reunirse por lo menos una vez al año.

Con el Acuerdo Marco de 1991, la cooperación entre nuestra patria y Europa se fortaleció, haciéndose más dinámica que durante 1975. Se afinaron puntos tales como los mecanismos de solución de controversias, el intercambio técnico y científico y los encuentros empresariales.

Asimismo, este instrumento jurídico incluye nuevos rubros como la lucha conjunta contra el narcotráfico, el mejoramiento del medio ambiente y el mejoramiento de la salud pública, entre otros, pero no incluye la Cláusula Democrática, porque México manifestó que %o..) era una forma de injerencia en los asuntos internos del país, conformando así una violación a su soberanía.⁸²

Sin embargo, al diversificar sus relaciones comerciales con la firma de este Acuerdo, nuestro país mejoró el equilibrio en sus relaciones con el exterior, ya que el grueso de éstas se llevaba a cabo con los Estados Unidos.

2.5. La importancia de México desde la óptica de la Unión Europea.

A partir de la firma del Tratado de Maastricht, en diciembre de 1991, se dio un giro en la política de la ahora Unión Europea. En ésta, la parte política jugaba un papel fundamental, en la medida en que se pretendiera negociar acuerdos que contribuyeran al fortalecimiento europeo como bloque económico y como bloque con intereses e intercambios políticos.⁸³

A principios de la década de los noventa, y ya negociada la deuda externa, el gobierno mexicano adquirió una posición muy importante a nivel mundial, difundiendo una imagen favorable del gobierno y el mercado mexicano, que

⁸² Lecomte, Jacques, *op. cit.*, p. 13.

⁸³ Méndez Escobar, Francisca, *op. cit.*, p. 114.

exhibía una gran estabilidad política, social y comercial, así como un nicho de comercio muy atractivo para los inversionistas extranjeros.

Es en este marco que, en 1992, se da la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con los Estados Unidos y Canadá, haciéndonos partícipe del mercado más grande del mundo, lo que ayudó a estimular nuestras exportaciones.

Por otra parte, con la entrada en vigor del Tratado de Maastricht en 1993, la ahora Unión Europea buscó un cambio institucional en sus relaciones con América Latina y el Caribe, identificando en este proceso a México como el principal interlocutor regional.

Hasta antes de la firma del TLCAN, nuestro país no representaba un asunto muy importante para Europa, que estaba muy a gusto comerciando y obteniendo los productos que necesitara o que se ofrecieran en nuestro país, sin necesidad de recurrir a tratados. Además, los europeos nos veían como un país tercermundista más, con muchos problemas económicos y con un comercio tradicionalista con el que sería muy difícil que superara sus rezagos económicos y aún que pudiera ofrecer productos novedosos.

De igual manera, descartaban que tuviéramos productos con innovaciones tecnológicas, porque al considerársele un país pobre, nunca las lograría obtener, ya que siempre fue considerado un ente puramente maquilador.

Ahora, al ser uno de los tres miembros del TLCAN, nos se encontrábamos en una posición estratégica en el mundo, ya que se mantenían relaciones comerciales a lo largo y ancho de la frontera.

Con esta perspectiva, los europeos se plantearon la necesidad de llevar a cabo una estrategia comunitaria con México, proponiéndolo como la llave para

entrar al Continente Americano, el mercado más grande del mundo, ya que nuestro país dominaba, por su posición geográfica y de influencia, el norte y el sur del Continente.

Al funcionar el TLC, las empresas y los agentes comerciales europeos se dirigieron a México por las perspectivas de lucro.⁸⁴ Así lo manifestó el presidente francés Jacques Delors, en una conferencia de prensa donde dijo que la CE:

...tiene intenciones de incrementar masivamente sus inversiones en México, a fin de aprovechar la posición de ese país como integrante del TLCAN.

Además de que, dijo:

México no sólo tiene un potencial económico impresionante, ya que siendo un miembro activo del acuerdo de libre comercio de América del Norte, se convierte en un mercado muy atractivo. Para fortalecer nuestros lazos, vamos a estudiar cómo aumentar la presencia de Europa en México, país que además ha recibido un gran respaldo de la OCDE.⁸⁵

De esta forma, a partir de 1993, se comenzaron a realizar visitas y encuentros oficiales entre los mandatarios de México y la Unión Europea, con el fin de ampliar e incrementar el fortalecimiento y profundización de las relaciones entre ambos.

⁸⁴ Anguiano Roch, Eugenio. "México como interlocutor entre Europa y otras regiones", en *México y Europa*. México, D.F., S. R. E., 1992, pp. 202-203.

⁸⁵ Dirección General para Europa de la S. R. E., *Unión Europea. Anexo informativo*. México, 1998, p.7.

2.6. La IED de la Unión Europea en México.

Uno de los mecanismos más importantes de los que se han valido prácticamente todas las naciones del mundo, a fin de impulsar sus procesos de crecimiento y desarrollo, se localiza en la inversión extranjera.

Este proceso se lleva a cabo de la siguiente manera: los países que tienen excedentes de divisas, derivadas del superávit de sus cuentas externas, ayudan a los países con problemas para cubrir sus necesidades, tanto de importación como de aquellas relacionadas con la insuficiencia de ahorro interno.

En el caso de México, la Inversión Extranjera Directa (IED) se ha manifestado como una de las principales fuentes de recursos para apoyar, tanto el desarrollo de infraestructura, como la expansión misma de la planta industrial.

Nuestro país ha sido un destino común de inversión para Europa, sobre todo, gracias al impulso que se le dio a la economía en los ochenta, con la liberalización de la misma.

En 1980, la IED comunitaria ascendió a 1.3 mil millones de dólares, lo que correspondió a 14.9% del total. Los países con mayor presencia en la IED de México son, en orden de valores: los Países Bajos (Holanda), el Reino Unido (Inglaterra) y Alemania, que en conjunto proveen el 16% de las inversiones extranjeras.⁸⁶

Así, el 16 de septiembre de 1988 se llevó a cabo la firma del Acuerdo para la creación de una Delegación de la Comisión de las Comunidades Europeas en México.⁸⁷ Por la parte mexicana fue firmado, por el embajador Alfredo del Mazo, y

⁸⁶ %La inversión extranjera en México+ y %Origen de la Inversión Extranjera Directa+, en <http://www.canacintra.org.mx> Boletín Eurocentro. México, D.F., Eurocentro . CANACINTRA, Año 2/ No. 5/ Abril-Junio consultada el 23 agosto de 2002.

⁸⁷ *Idem.*

por Claude Cheysson, Comisionado responsable de las relaciones con América Latina.

De esta manera, en el periodo 1982-1988, durante la presidencia en México de Miguel de la Madrid Hurtado, se dio un nuevo impulso al fortalecimiento de nuestras relaciones con el mundo, principalmente con las Comunidades Europeas, en áreas referentes a los sectores técnico, económico y cultural, manifestando nuevamente el interés de los europeos por nuestro país.

En 1989, como señal de la buena voluntad y el fortalecimiento de las relaciones bilaterales, en un acto simbólico al respecto, se inauguró la Representación de la Unión Europea en México, creándose además el Consejo Empresarial México-Unión Europea, que asesoraría tanto al gobierno mexicano, como a la Comisión Europea para sus inversiones.

Para principios de los noventa, los inversionistas europeos ya tenían organizadas alrededor de ocho cámaras que abarcaban casi a todas las empresas europeas establecidas en México. Éstas son: la Belgo-Luxemburguesa-Mexicana, la de Comercio Británica, la de Comercio Irlandesa-Europea en México, la de Comercio Italiana, la de Comercio e Industria de los Países Bajos en México, la Española de Comercio e Industria, la Franco-Mexicana de Comercio e Industria y la Mexicano-Alemana de Comercio e Industria, principalmente.

A fin de tener una representación más formal, en 1991 crean el Consejo Mexicano de Cámaras de Comercio e Industria de Países de la Comunidad Europea, mejor conocido como EUROCAM, para ligarse a un grupo supranacional y obtener una representación reforzada en este país.⁸⁸

⁸⁸ Cfr. Cámara Mexicano-Alemana de Comercio e Industria. *Cooperación*. México, Año XVII, No. 136, enero-febrero de 1991, p.64.

De 1989 a 1994, la IED de la UE en México fue de 4,819.7 mdd, lo cual representó el 2.2% del total.⁸⁹ Entre 1994 y 1995, la IED notificada fue ligeramente superior a los 1,800 mdd, para cada uno de esos años.

Para el periodo 1992-1996, se estableció el Programa de Cooperación de Normas y Certificación, el cual contaba con una contribución europea de 2.2 millones de ecus, para mejorar la calidad de las exportaciones mexicanas, apegándolas a la normatividad, donde la participación del sector privado sería la base.

Durante la crisis mexicana de 1994, Europa buscó apoyar las exportaciones mexicanas, aportando aproximadamente un millón de ecus para asistencia técnica, como estudios de mercado y normatividad de calidad del comercio europeo, a fin de que nuestro país pudiera colocar en lo más posible sus productos en ese mercado.

En el periodo 1994-1997, la Unión Europea invirtió en México 6,941.6 millones de dólares (mdd), representando más del 24% de la IED total captada por el país en ese periodo, demostrándose que Europa es el segundo inversionista extranjero en México.

En 1997, recibimos una inversión europea de 2,333.2 mdd, donde los principales inversionistas fueron: Reino Unido, con el 37.1% del total de la IED procedente de la UE; Países Bajos, con el 27.7% (1,923.4 mdd); Alemania, con el 18.5% (1,290.1 mdd); España, con el 6.7% (469.3 mdd); y Francia, con el 4.6% (321.1 mdd).⁹⁰

⁸⁹ %Relaciones Económicas Bilaterales México-Unión Europea. Panorama general+, en VI. *Relaciones Bilaterales. Documentos de la S. R. E.*, México, D.F., S.R.E., 1994.

⁹⁰ Dirección General para Europa. *Temas Bilaterales Unión Europea*. México, S. R. E., pp. 8-9.

Existieron otro tipo de programas con los que la IED europea ayudaba a la economía nacional, como son el programa ECIP (Fondos de Inversión de la Comunidad Europea, por sus siglas en inglés), IBEX León, el Consejo Empresarial México-UE, AL-INVEST, el Programa de Normalización y Certificación, el Programa de Oportunidades de Exportación, el Programa ARIEL Investigación Activa en Europa y América Latina, por sus siglas en inglés (Active Research in Europe and Latin America) y los Eurocentros de cooperación empresarial.⁹¹

El primero de estos, fundado a finales de los ochenta, es un instrumento creado para promover la inversión privada europea en América Latina, Asia y el Mediterráneo, mediante la creación de empresas conjuntas, transferencia de tecnología y el acceso a mercados⁹², orientada principalmente a las áreas textil, turística, agroindustrial y de comunicaciones.

El programa ARIEL, establecido por la Unión Europea, está enfocado a proporcionar un servicio personalizado de identificación de contrapartes en materia de alianzas estratégicas y coinversiones, favoreciendo la integración e internacionalización de las pequeñas y medianas empresas (...).⁹³

Este programa también comprende la transferencia de tecnología, asistencia técnica, licencias, franquicias, marcas y patentes, subcontratación de procesos industriales, identificación de proveedores de bienes de capital e insumos y comercialización.

Por su parte, los Eurocentros (que están subordinados al Programa Al-Invest, el cual es una alternativa de cooperación industrial y promoción de inversiones para Latinoamérica) otorgan asistencia directa a las empresas, mediante una red informática llamada BC-net, con la cual se comunican las

⁹¹ *Idem*, pp.10-11.

⁹² Estado actual de las negociaciones comerciales México-UE, en *la Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México. México, Año 1, No. 1, 2000.*

⁹³ Coinversión de la UE en México, en *Resumen de las Relaciones México-Unión Europea*, en <http://www.eurocentro.org.mx/canacintra> y <http://www.arielmexico.com>. México, 2002, p. 6.

empresas europeas con terceros países, para el establecimiento de asociaciones comerciales, tecnológicas y de inversión.⁹⁴

Así, con la inversión europea directa, se ha incrementado la posibilidad de penetración, continuidad, progreso y permanencia de los productos mexicanos en esa importante zona comercial, para la mejora de nuestra economía, con una visión estratégica redituable a mediano plazo.

La inversión extranjera directa también ha contribuido a la modernización de nuestra planta productiva; pero ahora, con la libre comercialización de las mercancías, que es la base del tratado, podremos mejorarla, al tener acceso a la tecnología europea, a bajos costos de adquisición.

Europa no sólo ha invertido en nuestro país en cuestiones comerciales. Además, lo ha hecho en materia de educación, ciencia, tecnología, energía, medio ambiente, democracia y ayuda humanitaria, entre otros.

Respecto a la educación, creó el Programa Alfa (América Latina de Formación Académica) y el Instituto de Estudios de la Integración Europea (IEIE), este último establecido en el Colegio de México. Ambos con miras a incrementar el nivel cultural y de investigación profesional para el mejoramiento de las relaciones bilaterales.

En total, entre 1994 y el año 2000, la Unión Europea invirtió 15,735 millones de dólares en México, equivalentes al 23.1% de la inversión total recibida. En 1999, la Unión generó una inversión de 386,161 millones de dólares, de los cuales, nuestro país sólo absorbió el 0.4%.⁹⁵

⁹⁴ Estado actual de las negociaciones comerciales México-UE+, *op. cit.*

⁹⁵ *Inversión de la UE en México*, *op. cit.*, p.2. <http://www.eurocentro.org.mx/canacindra> y <http://www.arielmexico.com>.

Durante esta etapa, el principal inversionista fue Holanda (7.7%), seguido del Reino Unido (4.2%), España (4.1%) y Alemania (3.9%). Sin embargo, de acuerdo al número de sociedades en las que participa, España ha sido el principal inversionista en nuestro país, teniendo hasta el 2000 un total de 1,053 empresas.

También con las inversiones llevadas a cabo por los bancos españoles en Banca Serfín y Bancomer, durante la primera mitad del año 2000, alcanzó la suma de 4,000 millones de dólares. España es el miembro de la Unión que más inversiones tiene en México, aunque las cifras no aparecen en los resultados oficiales hasta ahora mostrados.⁹⁶

2.7. Las relaciones México - Unión Europea durante el periodo 1994 Æ1996: El Acuerdo de 1995.

A pesar de haber dado el primer paso en el acercamiento hacia Europa, nuestro país sólo había conseguido la revisión de un tratado obsoleto en el que la liberación comercial ni siquiera sería abordada. Sin embargo, México y Europa lograron mantener un nivel aceptable de relaciones, gracias al Acuerdo de 1991.

Los dos años siguientes fueron muy productivos para el área internacional mexicana, ya que llevaron a cabo acuerdos al norte y sur de sus fronteras. El más representativo de estos fue el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, firmado en 1992 con Estados Unidos y Canadá.

A principios de 1993, y considerando la postura internacional que ahora tenía México, Francia respaldó la propuesta de llevar a cabo un Acuerdo de Asociación (o de Paternariat) comercial entre éste y la Unión Europea, apoyada en el Tratado de Maastricht, ya que lo consideró muy ventajoso y provechoso para su incursión en el mercado americano.

⁹⁶ *Ibidem*, p. 6.

Con esta definición, los europeos hacían alusión a un acuerdo que se realizaba para países con los que se proponía tener relaciones estratégicas, tanto en el diálogo político, como en todas aquellas que contemplaban las áreas de cooperación previamente analizadas y consideradas, además del libre comercio⁹⁷, y que, argumentaron, era el caso de México.

Nuestro país, por su parte, continuaba en su proceso de cambios económicos, apoyado por el nuevo programa establecido por el TLC, los Acuerdos de Libre Comercio negociados o en proceso con otros países de Latinoamérica, su participación en la APEC y la reclasificación de este mismo por parte de la OCDE, entre otros. Todo esto le sirvió para que la Unión Europea considerara más seriamente su relación con éste.

Durante la administración en México del presidente Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000), se planteó consolidar las relaciones que hasta entonces se tenían con la Unión Europea, considerando dicha diversificación como una estrategia necesaria frente a la intensidad de las relaciones con nuestros principales socios comerciales...+, cuya finalidad era la de ampliar su margen de maniobra y (consolidar) su capacidad de negociación internacional+.⁹⁸

En este Plan se decretaba que México continuará el establecimiento de lazos efectivos de diálogo político, comercio e inversión con otras naciones y regiones no americanas...+.⁹⁹ Asimismo, se mencionaba que se le daría prioridad al logro de un tratado de (un) comercio libre y justo con la Unión...+, así como asegurar nuevos acuerdos y términos más favorables de cooperación y establecer un diálogo político sobre asuntos bilaterales...+.¹⁰⁰

⁹⁷ Armendáriz Etchegaray, Manuel. Antecedentes de la Nueva relación México-Unión Europea: El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (1997)+, en *El Mercado de Valores*. México, D. F., Nacional Financiera, Año LX No. 6, Junio de 2000, p. 26.

⁹⁸ Presidencia de la República. *Plan Nacional de Desarrollo 1994-2000*. México, D. F. Presidencia de la República, 1995, p. 13.

⁹⁹ *Idem*.

¹⁰⁰ *Idem*.

Con la asistencia del presidente español Felipe González a la toma de posesión de la presidencia mexicana del presidente Ernesto Zedillo, en 1994, España quiso simbolizar su apoyo a México para la realización del Acuerdo de cooperación económica entre éste y la Unión Europea.

Por su parte, ese mismo año, Francia comenzó a mostrar su interés en estrechar los lazos con México, lo cual fue declarado por el Ministro de asuntos exteriores francés, Alain Juppé, en su visita a nuestro país, declarando a su regreso que Francia podría actuar como puente entre México y la Unión Europea, en vías de la promoción de un nuevo y más amplio acuerdo. La intención era que esto sirviera de contrapeso al apoyo que Alemania estaba dando a la incorporación de los países de Europa del Este.¹⁰¹

Además de ese interés particular, había uno de mayor importancia para los demás miembros, que era el monopolio norteamericano de acceso a los mercados mexicanos, que tendría lugar mediante el TLC, si ellos no actuaban rápidamente.

Sin embargo, no todo sería tan sencillo, puesto que primero deberían de cumplir con ciertas disposiciones establecidas en el Tratado de Maastricht para la suscripción de un acuerdo comercial con terceros países.

A fin llevar a cabo la negociación con México para la ya mencionada zona de libre comercio, la Unión Europea instó a la Comisión para llevar a cabo el análisis de la situación, donde obviamente también se encontraba implícito el no permitir que los Estados Unidos se quedaran con el monopolio del mercado mexicano y todas las ventajas que este conlleva.

La parte política del análisis llevado a cabo por la Comisión (un aspecto muy delicado para la Unión), fue resuelto por uno de sus órganos asesores: el Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), quien analizó la situación

¹⁰¹ Arrieta Munguía, Judith, *op. cit.*, p. 138.

política de México, dejando claras todas las dudas que tuvo la Unión Europea al respecto, tanto en el área económica como en la comercial.¹⁰²

A raíz del apoyo brindado por sus miembros, y a solicitud de los mismos, en septiembre de ese mismo año los funcionarios de la Unión llevaron a cabo consultas para la revisión y ampliación del Acuerdo Marco de 1991.

A pesar de todo, el comportamiento en la relación entre México y los países comunitarios tuvo poca variación, ya que, para ellos, seguíamos siendo un país exportador de materias primas, productos semielaborados e importador de bienes de consumo y de capital.

Por tal motivo, en las diferentes ocasiones en que nuestro país llevó a cabo reuniones bilaterales, puso de manifiesto su interés por modificar de manera sustancial sus tradicionales vínculos de cooperación con la Unión. Así lo expresó durante la II Reunión de la Comisión Mixta México - Unión Europea, efectuada en Bruselas, en la cual se evaluó el estado de dichas relaciones y el análisis de profundización de las mismas, proponiendo que se le permitiera negociar un mayor acceso al mercado europeo y viceversa, para acordar concesiones recíprocas que fueran compatibles con las disposiciones del GATT.

Por su parte, la Misión de México ante la Unión Europea expresó la iniciativa de la Comisión de iniciar un nuevo acuerdo económico y un diálogo político bilateral.

En 1995, más del 80% del comercio exterior de México se llevaba a cabo con los E.U., logrando obtenerse un saldo a favor de México de aproximadamente, 10.5 mmd. Sin embargo, el déficit comercial con Asia y Europa acaparó el 56.6% de dicho superávit, lo cual llevó a México a considerar la conveniencia de impulsar nuevas estrategias de intercambio comercial fuera del TLCAN, comenzando con la

¹⁰² Armendáriz Etchegaray, Manuel, *op. cit.*, pp. 29-31.

visita del entonces presidente mexicano Ernesto Zedillo Ponce de León a países de la Unión Europea, a fin de impulsar un acuerdo comercial con la Unión.

Todos los esfuerzos de negociación por nuestra parte y los países que lo apoyaban, dieron frutos durante la Cumbre de Essen, Alemania, en ese mismo año, ya que el Consejo Europeo pidió entonces a la Comisión la elaboración de un proyecto para un acuerdo futuro con nuestro país.

La Comisión envió al Consejo y al Parlamento un comunicado en febrero de 1995, titulado «Profundización de las Relaciones entre la Unión Europea y México». En éste invitaba «a iniciar lo antes posible las negociaciones con México para un nuevo acuerdo político, económico y comercial que incluya la liberalización progresiva y recíproca de los intercambios teniendo en cuenta la sensibilidad de ciertos productos y de conformidad con las reglas de la OMC».¹⁰³

Ese mismo año, durante la Cumbre de Luxemburgo, el Consejo Europeo declaró que un nuevo acuerdo comercial «constituiría el mejor marco para las relaciones entre la Unión Europea y México».¹⁰⁴ Y por la importancia de las relaciones que debían existir entre ambos, se consideró la celebración de un nuevo acuerdo bilateral, en 1995. Dicho acuerdo de asociación comercial y concertación política constaría de tres capítulos: político, económico y de cooperación.¹⁰⁵

Durante la V reunión ministerial Unión Europea . Grupo de Río, se suscribió la Declaración Conjunta Solemne entre México y la Unión Europea, a favor de un acuerdo comercial mutuo¹⁰⁶, en respuesta a las visitas que realizaron a México los representantes europeos Javier Solana (Ministro de Asuntos Exteriores de

¹⁰³ S. R. E., *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea*, México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1998, p. 8.

¹⁰⁴ Lajous, Roberta, *op. cit.*, p. 24.

¹⁰⁵ «UE-México, hacia el Futuro», en *Euronotas febrero de 1995*. Delegación de la Comisión Europea. México, D.F., 1995, p. 25.

¹⁰⁶ S. R. E., *Informe de labores, 1994-1995*. México. Secretaría de Relaciones Exteriores, 1995.

España), Alain Lamassoure (Ministro Delegado de Asuntos Europeos de Francia) y Manuel Marín (Vicepresidente de la Comisión Europea).

Con todas las propuestas contenidas en este proyecto, los países europeos pertenecientes a la Unión, manifestaban amplia y abiertamente su voluntad de firmar un acuerdo comercial con un país que les ofrecía mucho campo de acción y desde el que podrían abarcar los mercados más grandes y alejados para ellos.

Por otra parte, gracias al estricto programa de ajuste económico que se implementó en 1995 en el área comercial, la economía mexicana alcanzó un superávit comercial superior a los 7 mmd, en tanto que el año anterior había padecido un déficit de 18.4 mmd, lo cual mostró el impacto positivo que le generó e influyó para presentar una imagen sana y muy atractiva al exterior para la inversión extranjera.

Este esfuerzo mexicano para superar la crisis económica de 1994, hizo que la Comisión Europea suscribiera el 11 de enero de 1995 una declaración en la que, aparte de elogiar dicho esfuerzo de su gobierno, se reafirmaba la voluntad europea de fortalecer, ampliar y consolidar los lazos entre Europa y nuestro país.

Los principales productos que explican el boom exportador de México durante el año de 1995, son de los sectores manufactureros como el automotriz, la siderurgia, el textil, las máquinas para el proceso de información y partes sueltas para maquinaria, además de la caída del mercado interno.

Todos los contactos que se dieron entre nuestro país y los representantes de los diferentes países miembros de la Unión Europea trajeron como consecuencia que, para ese año, tanto la Comisión como el Consejo de Ministros sugirieran la aplicación de nuevos términos en las relaciones generales con nuestro gobierno, a través de la ~~Declaración~~ Declaración Conjunta Solemne entre México y la Unión Europea+.

Las bases para ésta fueron establecidas en Bruselas, Bélgica, por el entonces Secretario mexicano de Relaciones Exteriores, José Ángel Gurría Treviño, durante una gira de trabajo, ya que las iniciativas anteriores no correspondían con el esfuerzo europeo.

En esta Declaración, ambas partes se comprometieron al establecimiento de negociaciones para llegar a un acuerdo de libre comercio en un futuro próximo, lo cual llevaría a la firma del Acuerdo de Negociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y Europa y a la calendarización de las negociaciones.¹⁰⁷

En general, existen cuatro acciones de especial relevancia que llevaron a la firma de la Declaración Conjunta para el Acuerdo de 1995, entre México y la Unión Europea. Estas son:

La solicitud que hizo el Consejo Europeo en la Cumbre de Corfú (1994), para fortalecer las relaciones políticas y económicas entre ambas partes.

La declaración del propio Consejo en la Cumbre de Essen (mismo año), en donde se pidió la preparación de un borrador para el futuro acuerdo con nuestro gobierno.

El comunicado de 1995 titulado "Profundización de las relaciones entre la Unión Europea y México", con el que se recomendaba la firma de un acuerdo mutuo para la liberalización comercial, de servicios, capital y condiciones de inversión ante un posible impacto negativo del TLC.

¹⁰⁷ *La Unión Europea y México*. Madrid. IRELA, 1995, pp. 247-248.

La Declaración del Consejo de Europa (1995), con la que se afirmó que un nuevo acuerdo económico y comercial constituiría el mejor marco para las relaciones entre ambos.¹⁰⁸

Así entonces, la nueva relación de nuestro país con Europa se encuentra definida por el Acuerdo firmado en 1995, de donde se parte para lograr la negociación de un acuerdo con tres puntos básicos de convergencia mutua: el área política, el área económico-comercial y la profundización en el ámbito de la cooperación, área en la cual ya existía un camino recorrido por ambos entes desde el primer acuerdo de 1975.

Con el Acuerdo de 1995 finaliza la primera etapa de las negociaciones, ya que aún no se incluía la liberación comercial. Posteriormente, se llegaría al Acuerdo de 1997 para la segunda etapa, concluyendo con la firma del Acuerdo de Libre Comercio entre México y la Unión Europea.

¹⁰⁸ Lecomte, Jacques, *op. cit.*, pp. 23-24.

CAPÍTULO 3

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO (TLCUEM)

Una vez revisados los antecedentes inmediatos de la dinámica de la negociación de un tratado de libre comercio con la Unión Europea, el presente capítulo se abocará a analizar el proceso de negociación (en nueve rondas) y firma de dicho instrumento jurídico, en el marco del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, así como su impacto en la balanza comercial entre ambas partes y los beneficios mutuos percibidos en la puesta en marcha y ejecución de los compromisos derivados del TLCUEM.

3.1. Hechos que llevan a determinar la creación de un nuevo Acuerdo entre México y la Unión Europea.

Con la firma de la Declaración Solemne Conjunta México . Unión Europea, en mayo de 1995, se pusieron las bases de un futuro acuerdo que incluyera tres capítulos principales: diálogo político, cooperación y comercio, cuya finalidad sería la liberalización progresiva y recíproca de los flujos comerciales.

Al mismo tiempo, dio inicio una intensa serie de mandatos de negociación, negociaciones internas y consultas informales, cuya finalidad era una alianza mutua, en la que ambos contratantes convinieran en un punto común, que posteriormente les permitiera negociar un convenio que sustituyera al de 1991. Estas negociaciones duraron cerca de dos años, ya que el problema principal era si se debería incluir o no el libre comercio.

Al comienzo de las mismas, los europeos objetaron el término de "libre comercio", pero ante la insistencia mexicana, se acordó finalmente optar por una definición establecida por la OMC (Organización Mundial de Comercio) para

acuerdos de libre comercio, denominada %Acuerdo Bilateral y Preferencial, conforme al artículo XXIV del GATT (General Agreement on Tariff and Trade, por sus siglas en inglés -Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) y V del GATS (General Agreement on Trade of Services - Acuerdo General en Comercio de Servicios)+¹⁰⁹

Esto ofrecía la ventaja de que el acuerdo se manejaría bajo las estrictas normas de la OMC, estando así libre de la eliminación de ciertos sectores, como el agrícola, de gran importancia para la Unión Europea (y que excluían de todos sus acuerdos con terceros).

Los europeos pusieron de manifiesto que no aceptarían nada fuera de lo que el Tratado de Maastricht estableciera, para que nuestro país no hiciera comparaciones entre éste y el tratado que firmó con Canadá y Estados Unidos.

Para quitarles esta idea y reiterarles la importancia que este convenio tenía para México, en enero de 1996, el presidente mexicano Dr. Ernesto Zedillo Ponce de León realizó una gira de trabajo por España, Gran Bretaña, Italia y Suiza, sosteniendo encuentros con sus homólogos de los tres primeros países. A su vez, cada uno de los mandatarios de estos países le reiteró su simpatía y apoyo al ya muy cercano inicio de las negociaciones. Y en Suiza, el presidente de México habló nuevamente sobre la conveniencia e importancia que el Acuerdo tendría para ambas partes.¹¹⁰

Durante todo ese año, nuestro país fue visitado por diversos representantes de Estados miembros de la UE, como fue el caso de Italia, Francia, Luxemburgo, Alemania, Gran Bretaña y Portugal, ocasiones en que cada gobierno se comprometió a apoyar la propuesta del Tratado, a fin de lograr la aprobación del mandato (u orden) para el pronto inicio de las negociaciones.

¹⁰⁹ Armendáriz Etchegaray, Manuel, *op. cit.*, pp. 34, 71.

¹¹⁰ *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea*, S. R. E. México, 1998, p. 10.

Para 1996, con Italia en la presidencia del Consejo de la Unión Europea, se llevó a cabo la preparación de un nuevo esquema-borrador del mandato con el que se trató de resolver los problemas encontrados en la primera versión realizada durante la presidencia española.

Este mandato, en el que se delegaba a la Comisión Europea para las negociaciones, se dividía en dos capítulos: uno político y otro de cooperación. En cuanto al área comercial, consideraron que ésta se resolviera en un Comité Conjunto Mixto, que sería el encargado de generar un esquema de liberalización, en el cual existiera una lista de productos sensibles y tiempos de desgravación efectivos.

Ya aceptado, los europeos informaron a la parte mexicana haber llegado a un acuerdo entre todos sus miembros, en el cual se mostraba clara y definitivamente su interés en iniciar las negociaciones para un nuevo acuerdo con México.

La parte mexicana, a su vez, mantuvo el interés y agilidad en las negociaciones, al enviar una delegación de funcionarios de su Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) y de su Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) a exponer la posición de México en las capitales de los estados miembros. Sin embargo, y pese a todos estos esfuerzos, no se logró obtener un consenso en las Reuniones del Consejo de Asuntos Generales (CAG), a principios de 1996.¹¹¹

El 13 de mayo de ese año, en la reunión del Consejo de Ministros de Asuntos Exteriores de la Unión Europea, se aprobó finalmente la propuesta de mandato, en la cual se proporcionaba a la Comisión Europea todas las facultades necesarias para llevar a cabo las negociaciones del nuevo acuerdo con México. La

¹¹¹ *Idem*, p. 12.

fecha designada para la elaboración del proyecto del mismo quedó para los días 24 y 25 de junio.¹¹²

Para nuestro país era muy importante la precisión con que se resolviera el área comercial, así como el alcance de los compromisos y la interrelación de todos los temas, por lo que no firmó nada hasta que todo estuviera aceptado, y no solamente algunos cuantos puntos.

Esta situación, conforme avanzaba el tiempo sin que se concretara algo, hizo apremiante una solución, puesto que estaba ya muy próximo el año 2000, que era la fecha límite para la firma del acuerdo comercial definitivo entre ambas instancias.

Los países europeos que apoyaban la propuesta de México para obtener la negociación comercial bien clara y definida, dejaron ver también que una ventaja muy importante para ellos sería concretar un compromiso formal. Esto porque facilitaría todas aquellas negociaciones específicas que afectarían a una u otra parte, por lo que desde un principio, dejaron definido el esquema del proceso a seguir a fin de, terminadas las etapas de éste, se diera inicio a un nuevo acuerdo.

3.2. El Acuerdo Global de 1997.

Durante la década de los noventa resaltan, a partir de 1995, los esfuerzos de nuestro país para crear una relación estratégica con la Unión Europea, en base al acuerdo firmado en ese año.

La raíz del convenio fue el compromiso de ambas partes para llevar a cabo un acuerdo histórico que incluyera tanto el diálogo político, como la cooperación y la liberalización de los intercambios comerciales. Su resultado fue, en primer lugar, la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y

¹¹² *Ibidem*, p. 10.

Cooperación entre México y la Unión Europea, a finales de 1997, conocido como el Acuerdo Global, y, dos años después, la firma del Tratado de Libre Comercio.

Luego de más de una década de apertura y desregulación comercial, nuestro país se ganó la confianza de empresas muy importantes a nivel internacional, que lo consideraron un obligado centro de negocios, así como uno de sus socios principales.

Además de los beneficios obtenidos como resultado de la estrategia económica seguida durante los últimos años, México ofrece varias ventajas para el desarrollo de los negocios, que es lo que atrajo las inversiones europeas.

Dentro de éstas, presenta una gran variedad de recursos naturales, una población económicamente activa de más de 39 millones de personas con altos grados académicos, un mercado de economía doméstica que atrae a más de 94 millones de habitantes y un marco legal para la inversión extranjera que da certeza jurídica a aquellos empresarios que deseen hacer negocios.

Lo anterior llevó a los europeos a finalizar el proceso de negociación para el establecimiento del Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política que, por sus características, es el primero de su tipo firmado con algún país fuera de su área geográfica de influencia, además de constituir el primero de esta naturaleza firmado con algún país de América Latina.

Esta alianza permitiría el fortalecimiento y ampliación de las oportunidades de inversión y comercio entre ambas regiones.

Las consultas para la redacción del acuerdo se llevaron a cabo en el mes de septiembre de 1995, surgiendo diferencias importantes entre los miembros de la UE, básicamente en lo referente a la liberación comercial. Mientras países como España, Reino Unido, Suecia y Luxemburgo se mostraban a favor de un acuerdo

comercial con México en una sola fase de negociación, otros como Francia, Austria y Portugal se oponían, manifestando la opción de que se llevase a cabo, pero bajo la consideración de que había puntos muy sensibles a tratar (como la agricultura), que no podían ser tomados tan a la ligera.

Ante estas controversias, nuestro país mantuvo su posición de seguridad y firmeza sobre lo que desde un principio pretendía, que era lograr la firma del acuerdo, llevando a cabo visitas a algunos países de la Unión.

En mayo de 1996, Italia se encontraba en la presidencia del Consejo Europeo y presentó el Título II del Proyecto del Acuerdo entre México y la UE, llamado «Cooperación en los Sectores Económicos y Comercial». Su objetivo principal era el establecimiento del intercambio de mercancías, servicios e inversiones, incluyendo además, una liberalización de los mismos.¹¹³

A partir de esta ocasión, la posición de los Estados miembros fue variable, pues reconocieron por primera vez que el hecho de crear una zona de libre comercio con México, no representaría ningún tipo de riesgo en particular. Sin embargo, las negociaciones se vieron siempre estancadas por detalles tanto técnicos como políticos, en los que los negociantes no se ponían de acuerdo.

Las declaraciones oficiales mostraban que se trataba de problemas de carácter puramente técnico; sin embargo, el problema de fondo era de índole política, porque los mexicanos no estaban de acuerdo en una parte de la Cláusula Democrática¹¹⁴, que significaba una violación constitucional a sus principios de política exterior y soberanía, que son: la solución pacífica de las controversias, la proscripción del uso de la fuerza, la igualdad soberana de los Estados, la autodeterminación de los pueblos, la cooperación internacional y la no intervención.

¹¹³ *Ibidem*, p. 13.

¹¹⁴ «Aclara México dudas a la UE sobre Acuerdo», en *Reforma*. México, D.F., Sección Negocios, Viernes 18 de julio de 1997, p. 8.

Pese a lo anterior y para no perder lo que ya había ganado, México tuvo que modificar su estrategia de negociación, presentando a fines de 1996 una solución al problema bilateral en dos fases de negociación, la cual nuevamente fue rechazada por los europeos.

Finalmente, y tras varias reuniones y deliberaciones sobre la mecánica, los tiempos de negociación y el contenido conciso del acuerdo entre ambos, durante la Cumbre Grupo de Río - UE, los días 7 y 8 de abril de 1997, se informó del acuerdo al que habían llegado ambas instancias, a fin de dar inicio a las negociaciones a la brevedad posible.

En los días 10 y 11 de junio de ese mismo año, se realizaron las pláticas de negociación para la firma del Acuerdo Global de ese año en Bruselas, Bélgica, dando inicio a una nueva etapa en la asociación entre nuestro país y la Unión Europea.

La firma oficial del Acuerdo se llevó a cabo el 8 de diciembre del mismo año, donde ambos contratantes estuvieron de acuerdo en que quedara integrado por tres instrumentos internacionales, los cuales son:

Un Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (mejor conocido como ~~Acuerdo~~ Acuerdo Global+), el cual incluye los capítulos relativos al diálogo político, la cooperación y los ámbitos generales de la negociación comercial;

Un Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones relacionadas al Comercio (el cual en un futuro facilitaría la negociación de un pacto de libre comercio antes de la ratificación del Acuerdo Global por parte de los parlamentos nacionales), que forma parte del Acuerdo Global y establece el mecanismo y ámbitos de la negociación para la liberalización comercial. Este Acuerdo Interino constituye un mecanismo de tipo institucional que servirá para la negociación de aquellos

aspectos de liberalización comercial que competen única y exclusivamente a la UE como tal; y

El Acta Final, que incluye una serie de declaraciones variadas, donde sobresale la Declaración de Servicios (Declaración Conjunta), que era indispensable para que la Comisión Europea negociara la liberalización de esta área, en representación de los Estados miembros de la Unión, y que fue la que dio inicio a las negociaciones para el futuro Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM).

Aquí se establecen los principios que guiaron las negociaciones para la liberalización de los servicios en el marco de la negociación comercial¹¹⁵, al señalar la conveniencia de institucionalizar el diálogo de estas mediante contactos entre el Parlamento Europeo y el Congreso de la Unión mexicana.

En el acuerdo se encuentran todos los temas relativos a la cooperación México-UE, abarcando 27 rubros, además de una Cláusula Evolutiva que permitirá el incremento de la cooperación en aquellas áreas no contempladas aquí.

Para dar inicio a las negociaciones comerciales en tanto el %Acuerdo Global+ era ratificado, se convino en la utilización de una vía rápida, la cual fue el %Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones relacionadas al Comercio+, que sólo necesitaba la confirmación del Parlamento europeo y del Senado mexicano.

Con este nuevo Acuerdo, se dio inicio a la segunda fase de negociaciones para llegar a la firma del Tratado de Libre Comercio entre México y Europa.

Como %Acuerdo de Asociación+, tiene un rango jurídico que será solamente superado por los %Acuerdos Europeos+ (llevados a cabo con países de Europa Central y del Este), que manejan una eventual adhesión a la Unión Europea.

¹¹⁵ *Ibidem*, p. 1.

A diferencia de otros acuerdos europeos firmados con países y/o grupos de países de Latinoamérica, en el esquema a seguir con México, desde un principio se estableció que el objetivo en materia económica sería la liberalización bilateral, preferencial, progresiva, recíproca y compatible con las normas de la OMC de bienes y servicios.

Asimismo, se planteó el avance en materia de compras públicas, competencia y propiedad intelectual, así como la entrada en vigor del Acuerdo, una vez terminadas y ratificadas las negociaciones comerciales.¹¹⁶

En nuestro caso, el acuerdo global es el más completo y ambicioso que jamás haya firmado, ya que presenta tres objetivos básicos del quehacer internacional.

En su título primero, denominado *Naturaleza y Ámbito de la Aplicación*, se localiza una Cláusula Democrática (pilar del Acuerdo), en el cual se establece que: *Al respecto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales, tal como se anuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, inspira las políticas internas e internacionales de las Partes y constituye un elemento esencial del (...) acuerdo.*¹¹⁷

En su título segundo, *Diálogo Político*, apoya la institucionalización, aumento y profundidad del mismo entre México y los 15 países de la Europa unificada.

En su título tercero, denominado *Comercio*, se negoció la inclusión de los términos *Preferencial* y *Bilateral* (Art. 4), como adjetivos calificativos. Esto se hizo para evitar la posibilidad de una negociación con carácter multilateral, por lo que el término *Preferencial* diferencia este Acuerdo de todos los firmados por la

¹¹⁶ S.R.E., Dirección General para Europa. *Unión Europea: Especificidades del Acuerdo*. México. S. R. E., p. 5.

¹¹⁷ *Ibidem*, p. 2.

Unión con terceros países, donde no se establece plena y claramente el compromiso de liberalización bilateral.

Por otra parte, en su título sexto, llamado de %Cooperación+, se procura la promoción de ésta entre México y las naciones e instituciones europeas en temas y sectores de interés mutuo.

Para dejar más claro este concepto, también en el Art.5 (Comercio de Bienes), existe un compromiso entre las partes, donde ambas llevarán a cabo esa liberalización, de conformidad con las normas pertinentes de la OMC (en particular el Art. XXIV del GATT) y, en su Art. 6 (Servicios), reafirma el compromiso de respetar el Art. V del GATS.

Estas dos normas de carácter multilateral, definen los criterios y alcances en la liberalización de zonas de libre comercio¹¹⁸, lo que con esta alianza se fortalece y refuerza la estrategia de diversificación de las relaciones de nuestro país con el exterior, ampliando a su vez las oportunidades de comercio e inversión que vayan surgiendo.

En primera instancia, el Acuerdo Global considera un acuerdo comercial, donde se prevé el establecimiento de una zona de libre comercio de mercancías entre la nación mexicana y la Unión Europea, que daría inicio a partir del 1º de julio del 2000.

Su meta principal es la eliminación arancelaria para productos industriales, a más tardar para el año 2007, los cuales representan al 92.8% del comercio bilateral de mercancías.

Europa, por su parte, se compromete a la supresión progresiva de todos los aranceles aplicados a las importaciones mexicanas, para el 2003; mientras que

¹¹⁸ *Idem*, pp. 2-3.

nuestro país lo hará hasta el 2007, luego de reducir sus aranceles a un límite máximo del 5%, en el 2003.¹¹⁹

Con el convenio, se lleva a cabo la desgravación de la mayor parte del comercio de productos agrícolas y se establece una zona de libre comercio en materia de servicios, lo cual generará la apertura de los mercados de licitaciones públicas, liberalizando gradualmente las inversiones y los pagos relacionados con estas.¹²⁰

Sin embargo, aunque la base de este Acuerdo es el comercio, no se centra en el, sino también en el firme compromiso de ambas partes para el respeto y promoción de los derechos humanos, la defensa de los principios democráticos y en el desarrollo y fortalecimiento de las normas legales, además de mantener una cooperación total en todas las áreas mencionadas.

También establece la designación de diversos organismos institucionales supervisores o controladores de la efectiva aplicación de las disposiciones, además de que su función principal será instaurar, tanto un Diálogo Político (el cual se encuentra institucionalizado en el Acuerdo), como una Comisión Mixta.

En el área de cooperación (que se encuentra consignada como un principio de política exterior por la Constitución Política Mexicana), es necesario señalar que México y la Unión Europea contaban ya con un Acuerdo Marco que permitió desarrollar y financiar proyectos de ciencia, tecnología y medio ambiente, que ahora se ve reforzado y ampliado.

Aunado a lo anterior, se impulsa el desarrollo del sector privado, particularmente de la pequeña y mediana industria, así como la transferencia de tecnología (vista desde el Acuerdo de 1991).

¹¹⁹ Patten, Chris. "Relaciones entre la Unión Europea y México, en el umbral de un nuevo milenio", en *El Mercado de Valores*. México, D. F. Nacional Financiera, Año LX, No. 6/Junio 2000, p. 10.

¹²⁰ *Idem*.

El favorable desarrollo de las relaciones bilaterales, dejó ver la imperiosa necesidad de aumentarla muy a tiempo, por lo que en esta conciencia se llevó a cabo la negociación del capítulo de Cooperación en el Acuerdo Global, que a continuación se refiere:

En primer término, en el Acuerdo se prevé el desarrollo de programas de cooperación en 29 rubros, que van desde la superación de la pobreza y el aprovechamiento de los recursos energéticos, hasta la lucha contra las drogas y el lavado de dinero;

En segundo, este instrumento permitirá profundizar la cooperación por medio de la concertación de acuerdos sectoriales en ciencia y tecnología; formación y educación; medio ambiente y recursos naturales; pesca, y asistencia mutua en materia aduanera, agricultura, economía e industria, información, sociedad y cultura, entre otros; es decir, se abarcan inclusive campos gubernamentales e institucionales; y

Al mismo tiempo, se propicia una mayor cooperación bilateral en los foros internacionales y en los organismos multilaterales (OMC y ONU, básicamente).

Es decir, el Acuerdo Global (...) proporciona un esquema de cooperación vivo, dinámico y en permanente evolución.¹²¹

Con este compromiso, aumenta el interés de los retos comunes, porque permite el desarrollo de programas piloto para la solución de problemas a nivel bilateral, interregional y mundial.

La entrada en vigor del arreglo pone las bases para las negociaciones del tratado de libre comercio e inicia una relación político-económica y de cooperación

¹²¹ Green Macías, Rosario: *La Agenda Política y de Cooperación en la Nueva Relación entre México y Europa*, en *El Mercado de Valores*. México, D. F., Nacional Financiera, Año LX, No. 6, junio de 2000, p. 5.

más abierta, además de que establece un puente para las asociaciones entre Europa y otros países de la región.

El Acuerdo de 1997 es la última de una serie de etapas previas en la relación México-Unión Europea, tras 25 años de relaciones (Acuerdos de 1975, 1991, 1995 y éste de 1997, respectivamente), pero que da pie al primero del milenio: el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM) en el año 2000.

Para ejemplificar cómo eran las relaciones comerciales bilaterales en ese año, se proporciona la siguiente tabla:

Tabla 2.
COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE MÉXICO CON LA UNIÓN EUROPEA, 1997
(en miles de dólares por ramas industriales)

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

Fuente: EUROSTAT.¹²²

¹²² *Idem*, p. 31.

La tabla muestra que México ha importado más de la mitad de la maquinaria de exportación, seguida por los productos químicos, mientras que la importancia de sus exportaciones radica en sus bienes primarios de consumo, como los vegetales.

3.3. La negociación del TLCUEM.

Para la negociación del Tratado de Libre Comercio Unión Europea . México (TLCUEM), se llevaron a cabo nueve rondas técnicas de negociaciones, durante las que se afinaron los detalles del mismo. La primera de éstas tuvo lugar el 9 de noviembre de 1998, en la Ciudad de México.

Su antecedente se llevó a cabo el 14 de julio del mismo año, en Bruselas, Bélgica, durante una reunión entre los secretarios de relaciones exteriores y de comercio y fomento industrial de México (respectivamente Rosario Green Macías y Herminio Blanco Mendoza) y el vicepresidente de la Comisión Europea, el presidente en turno del Consejo Europeo de Ministros (Manuel Marín y Wolfgang Schäussel, respectivamente) y los ministros de Asuntos Exteriores de la Unión Europea.¹²³

El Tratado consta de once capítulos, enumerados en orden de importancia como sigue: 1) Acceso a mercados; 2) Reglas de origen; 3) Medidas sanitarias y fitosanitarias; 4) Medidas relativas a la normalización; 5) Salvaguardas; 6) Compras del sector público; 7) Competencia; 8) Comercio de servicios; 9) Inversión y pagos relacionados; 10) Propiedad intelectual; y 11) Solución de controversias.¹²⁴

¹²³ Zabludovsky Kuper, Jaime. "Resultado de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea", en *El Mercado de Valores*. México, D. F., Nacional Financiera, Año LX, No. 6, junio de 2000, p. 12.

¹²⁴ *Idem*.

A pesar de la gran importancia de todos estos temas, las negociaciones se basaron principalmente en un esquema que abarcaba cinco aspectos esenciales, que son: el acceso a mercados, los procedimientos aduaneros y las reglas de origen, compras gubernamentales, inversión y aspectos institucionales, donde se incluyeron los temas de competencia, solución de controversias y salvaguardas.¹²⁵

Durante las tres primeras rondas de negociaciones, sólo se intercambiaron propuestas de textos en los diferentes apartados, pero se avanzó en los temas relativos a las compras gubernamentales, propiedad intelectual, competencia y normas.

En la tercera ronda se llegó a la aceptación y mutuo acuerdo de las partes en la resolución de las dos bases de la liberación comercial: el intercambio de listas de desgravación arancelaria y reglas de origen.

Hasta aquí todo fue bien, pero al llegar a la cuarta ronda y tratar el tema de la paridad del tratado de libre comercio de América del Norte (TLCAN) en la desgravación del comercio de bienes industriales, comenzaron a surgir los problemas. Esto ocurrió porque, mientras la Unión Europea proponía una liberalización total para el acceso a sus exportaciones industriales a México para el 2003 (año en que lo harían Estados Unidos y Canadá, de acuerdo al TLCAN), nuestro país lanzaba la propuesta de hacerlo en forma paulatina y a largo plazo.¹²⁶

¹²⁵ López Roldán, Mario. *El Acuerdo de Libre Comercio México - UE: Una Asociación sin Precedentes*, en *El Mercado de Valores*. México, D. F., Nacional Financiera, Año LX, No. 6, junio de 2000, p. 28.

¹²⁶ La UE proponía que la liberación total del comercio industrial (que se traduce en el 93% del intercambio de bienes entre ambos), se diera en dos fases: el 82% inmediatamente después de firmar el TLCUEM y el 18% restante en el 2003. La propuesta mexicana, en cambio, fue de liberar el 42.5% de las exportaciones industriales europeas a sus mercados de forma inmediata, el 1º de julio del 2000, cuando entrara en vigor el acuerdo comercial, mientras que la liberación de un 6% se llevaría a cabo para el 2003, y el resto en varias etapas, hasta el 2009.

Para esto, argumentó que el costo de apertura comercial con ambos contratantes le resultaría muy alto y, por lo tanto, riesgoso, principalmente para las PyMEs (Pequeñas y Medianas Empresas) nacionales, por lo que ante la negativa posición mexicana, la UE amenazó con no continuar con las negociaciones.

Afortunadamente, pero no sin muchas dificultades, este problema se solucionó antes de iniciar a la quinta ronda de negociaciones, donde el gobierno mexicano ofreció la liberalización de aproximadamente el 60% de las exportaciones industriales europeas para el 2003.

Las restantes lo harían en diversas etapas, hasta el 2007, pero con una reducción considerable de los aranceles aplicados a productos comunitarios que no serían liberalizados hasta antes del 2003. Esto permitió continuar las negociaciones con el beneplácito de los europeos quienes, sin embargo, continuaron insistiendo en la obtención de mayores ventajas al respecto.

Aunque los acuerdos anteriores (el Acuerdo Interino y el Acuerdo Global) habían significado, a modo de garantía, el carácter preferencial que marcaría la alianza comercial al que llegaran las partes, no existía una respuesta clara en cuanto a que las negociaciones resultaran en un auténtico acuerdo de libre comercio.

En esta etapa, tanto los representantes de la Comisión Europea como del gobierno mexicano comenzaron a volver realidad las expectativas sobre el libre comercio, en el primer Acuerdo de Libre Comercio entre un país de América Latina y Europa, lo cual fue considerado como uno de los principales triunfos de los negociadores mexicanos.

Sin embargo, al dar inicio la sexta ronda de negociaciones, los problemas más fuertes comenzaron a surgir, ya que se abordaron en detalle temas muy sensibles, como el acceso a mercados, movimiento de capital, reglas de origen y pagos y servicios.

Para las dos últimas rondas, ya los ánimos en las negociaciones eran más intensos y dinámicos, lo que permitió resolver una buena cantidad de temas, de tal suerte que al llegar a la última ronda, que fue una de las más intensas, se procedió a la creación de un esquema para resolver el problema de las reglas de origen, la cual debía ser tratada caso por caso.¹²⁷

Finalmente, y tras haberse visto aplazada por una serie de reuniones extraordinarias, el 24 de noviembre de 1999 llegó a su fin la novena ronda de negociaciones en Bruselas, Bélgica, dejando así todo listo para la firma del Acuerdo de Libre Comercio entre México y la Unión Europea.

Así, luego de haber llevado a cabo nueve rondas de negociaciones en forma alterna entre las sedes de la Ciudad de México y Bruselas, los representantes de México y la Unión Europea anunciaron el fin de las mismas, el 24 de noviembre de 1999.

Cabe señalar que, durante todo el transcurso de las negociaciones, el gobierno mexicano consultó siempre al sector privado antes de la toma de decisiones, además de informarle oportunamente de los avances en la negociación, por medio de reuniones con la Coordinadora Empresarial para el Comercio Exterior (COECE).

¹²⁷ López Roldán, Mario. "El Acuerdo de Libre Comercio México - UE: Una Asociación sin Precedentes", en *El Mercado de Valores*. México, D. F., Nacional Financiera, Año LX, No. 6, junio de 2000, p.28.

Además, una importante delegación del ~~cuarto~~ cuarto de a lado+participó en todas las rondas de negociación. Durante la última ronda de negociaciones, este estuvo formado por un 85% de representantes del sector privado¹²⁸. A su vez, el presidente mexicano estuvo, desde el principio, pendiente de las negociaciones en consultas al respecto con el senado mexicano.

También lo estuvo con los órganos de consulta establecidos en la SECOFI, tales como el Consejo Asesor para Negociaciones Comerciales Internacionales, formado por representantes de los sectores empresarial, académico, social y laboral.

Aparte de ellos, por parte de México, el acuerdo debía de ser ratificado por el Senado mexicano. En el caso de Europa, antes de su entrada en vigor, debió ser presentado ante las instancias correspondientes de la Unión.

Se estuvo de acuerdo en que el mencionado instrumento jurídico entre la nación mexicana y la Unión Europea permitirá una apertura recíproca y gradual en cuanto al comercio de productos comunitarios y mexicanos, ya que estos últimos podrán ingresar sin restricciones arancelarias, sobre todo los productos agrícolas tropicales.

Al mismo tiempo, se estableció que se eliminarían gradualmente los aranceles aduaneros sobre las importaciones de productos industriales provenientes de la UE, en tres etapas, la primera de las cuales daría inicio con la entrada en vigor del TLCUEM; las dos siguientes se llevarían a cabo el 1º de enero del 2005 y del 2007, respectivamente, quedando totalmente eliminados para esta última fecha.

¹²⁸ Comunicados de prensa. Nota de la embajada de México ante la Unión Europea, Bruselas, en <http://www.embamex.de/comunicados.html>, consultada el 18 de diciembre del 2000.

En el caso de Europa, los aranceles a las importaciones de productos industriales mexicanos serían desgravados en cuatro etapas: la primera, en cuanto comenzara a funcionar el convenio; las siguientes tres, el 1º de enero de cada año sucesivo, de tal forma que dichos aranceles quedarían totalmente eliminados para el 1º de enero del 2003.

Tanto México como la UE eliminarían gradualmente los aranceles aduaneros a los productos agrícolas y pesqueros, en cuatro fases de distintos plazos para la reducción progresiva de los mismos.

La total eliminación arancelaria para la primera categoría de productos sería a partir del 1º de julio del 2003, las demás estaban contempladas para realizarse el 1º de julio del 2008, 2009 y 2010, respectivamente.¹²⁹

Así, para el 2003, se liberalizaría el 52% de los productos industriales mexicanos (47% a la entrada en vigor del Acuerdo y otro 5% en el 2003); el 48% restante, dependiendo del sector, sería liberado en el 2005 o el 2007. Durante ese periodo, el arancel a pagar por los productos restantes al entrar a Europa, no sería mayor al 5%.

Por su parte, la Unión Europea liberaría todos sus sectores industriales en el 2003, como sigue: 82% a la entrada en vigor y el 18% restante al 1º de enero del 2003, mientras que la eliminación arancelaria a productos agrícolas más sensibles duraría un periodo de 10 años.

Cabe recordar que los productos agrícolas representaban el 7% de comercio de bienes, por lo que sólo se liberaría el 62% de los intercambios; así como las cuotas de importación y una lista de espera para productos en los que la UE había generado importantes apoyos a la producción y a la exportación.

¹²⁹ Tratado de Libre Comercio México - TLCUEM+, en <http://www.europa.eu.int/comm/trade/bilateral/mexico/fta.htm>, consultada el 20 de junio de 2005.

El 95% de las exportaciones agrícolas que en ese momento se enviaban de México a la Unión, tenía acceso preferencial. A la entrada en vigor del Acuerdo, se eliminarían los aranceles al café, cacao en grano, garbanzo, tequila, cerveza, mango, papaya y guayaba. En los casos del jugo de naranja y el aguacate, estos se verían beneficiados por una cuota más amplia, también con acceso preferencial.

La negociación de productos de carne, leche y cereales (que son más sensibles+de tratar, porque tanto nuestro país como Europa cuentan con ellos), se pospuso hasta el 2003, a fin de permitir la consolidación a las actuales reformas de Política Agraria Común (PAC) europea.

En cuanto a la eliminación de aranceles a los productos pesqueros, se acordaron cuatro plazos para desgravarlos, así como una lista de espera para productos sensibles.

En el 2003, Europa llevaría a cabo la eliminación del 88% a los aranceles de productos mexicanos, mientras que México haría su parte para el 71% de los productos europeos; además, la Unión Europea otorgaría una cuota de acceso preferencial al atún enlatado mexicano.

El TLCUEM daría a los proveedores comunitarios acceso a las compras del sector público mexicano, en las mismas condiciones que a los proveedores mexicanos. Por su parte, México abriría acceso a todas las dependencias del gobierno federal y a las empresas paraestatales, donde se incluyen el Sector Salud y Energético.¹³⁰

Para el comercio de servicios, el Acuerdo incluyó un convenio de integración económica de estos, en el que se acordó liberalizarlos de forma progresiva, en un periodo no mayor a 10 años. Esta incluye varios sectores, entre los que se

¹³⁰ *Idem.*

encuentran los servicios financieros, distribución, telecomunicaciones, energía, turismo y medio ambiente, con excepción de los servicios audiovisuales, cabotaje y transporte aéreo.

Respecto a las inversiones y pagos relacionados, su liberalización se llevaría a cabo en tres años, mientras que la de los pagos relacionados con inversiones, se realizaría progresivamente, dando inicio desde la entrada en vigor del acuerdo.

En lo concerniente a competencia, el acuerdo incluyó mecanismos de cooperación para asegurar el cumplimiento de las legislaciones de ambos contratantes. Otro logro relevante del mismo es la creación de un mecanismo de solución de controversias, que ayudará a garantizar el cumplimiento de todo lo pactado en el Acuerdo de Libre Comercio.¹³¹

Finalmente, el convenio establece la protección de la propiedad intelectual, que incluye patentes, marcas y derechos de autor, al más alto nivel de los estándares internacionales. Además, se estipula la creación de un comité especial que garantice el cumplimiento de las normas internacionales en esta materia.

3.4. La firma del Acuerdo.

El 24 de noviembre de 1999, el secretario de comercio mexicano, Herminio Blanco, y el comisario de comercio de la Unión Europea, Pascal Lamy, anunciaron el fin de las negociaciones para el Tratado de Libre Comercio entre un país latinoamericano y el bloque europeo, cumpliendo favorablemente con todas las previsiones comerciales estipuladas en el Acuerdo Global de 1997.

La firma del compromiso se llevó a cabo tomando en cuenta que México era considerado el principal importador y exportador de Latinoamérica, así como la

¹³¹ Tratado de Libre Comercio México - TLCUEM+, *op. cit.*

séptima potencia importadora y la octava exportadora a nivel mundial, que además registró altas tasas en su PIB durante esos años.

También se tomó en cuenta el Acuerdo de 1995, en que ambos habían establecido la mutua conveniencia de un convenio que ayudara al reforzamiento de sus relaciones político-económicas y de cooperación, que incluyera un proceso global de liberalización comercial en cuanto a bienes y servicios, lo cual condujo a que llevara a cabo, en diciembre de 1997, la firma del Acuerdo Global.

El TLCUEM es la suma de los textos provenientes de dos resoluciones directivas aprobadas por el Consejo Conjunto México - Unión Europea, en Lisboa, Portugal, los días 23 y 24 de marzo de 1999, los cuales fueron generados por los Acuerdos Global e Interino de 1997. Este Acuerdo fue calificado por el Comisario de Comercio de la UE como *el* acuerdo más amplio firmado por la Unión Europea hasta ahora.¹³²

De esta suerte, el 23 de marzo del 2000, los jefes de Estado y/o de Gobierno, tanto de la Unión Europea como de México, firmaron la *Declaración de Lisboa* (en Lisboa, Portugal), con la que finalizaron formalmente las negociaciones. Esa misma semana, el Consejo Conjunto decidió la instrumentación correspondiente del Tratado, la cual entraría en vigor el 1º de julio de ese año.¹³³

La Declaración fue suscrita por el Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, Dr. Ernesto Zedillo Ponce de León (por la parte mexicana), y por el Primer Ministro de Portugal y Presidente en turno del Consejo de Ministros de la

¹³² López Roldán, Mario, *op. cit.*, p. 26.

¹³³ López Blanco, Manuel. *El* Acuerdo Global y el TLCUEM entre la Unión Europea y México: La Visión de Europa, en *El Mercado de Valores*. México, D. F., Nacional Financiera, Año LX, No. 6/Junio 2000, p. 36.

Unión Europea, Antonio Guterres, y el Presidente de la Comisión Europea, Romano Prodi, por la parte europea.¹³⁴

3.5. El equilibrio de la Balanza Comercial.

El éxito de las ventas al exterior del sector exportador mexicano es considerado uno de los casos más representativos a nivel mundial para obtener, en un periodo de tiempo relativamente corto, altos niveles de ventas al exterior.

Mientras que en la década de los setenta se exportaba únicamente 1.3 mil millones de dólares (mmd), en el año de 1995 se logró obtener un monto de alrededor de 80 mmd, en el cual se incluía el área maquiladora.

Estas cifras indican que, más allá de la subvaluación registrada al final de 1994 del peso mexicano, el aumento de las exportaciones obedeció a una profunda reforma estructural llevada a cabo por la actividad económica nacional en años anteriores, además del nacimiento de una visión empresarial que percibió al mercado mundial como un ámbito de retos y oportunidades para realizar negocios.¹³⁵

Hablar de las exportaciones mexicanas durante los ochenta es hablar de que estas dependían básicamente del petróleo y, en menor medida, de motores para automóviles, crudo sin cáscara y concentrado de cobre, además de productos petroquímicos, alimentos no procesados y fibras textiles sintéticas.¹³⁶

¹³⁴ Tratado de Libre Comercio México - TLCUEM+, *op. cit.*

¹³⁵ Armando Mújica. México en la Globalización: Retos y Oportunidades+, en el *Boletín Eurocentro*. México, D.F., Eurocentro-CANACINTRA Año 1/ No. 2/Abril-Junio, en <http://www.canacintra.org.mx>, consultada el 27 de septiembre de 2003.

¹³⁶ Rozo B., Carlos A. El neoproteccionismo de la Comunidad Económica Europea: las opciones para México+, en *Comercio Internacional Banamex*. México, D.F., Banamex, Vol. 3, No. 4, diciembre de 1991, p. 28.

A principios de esta década, las importaciones mexicanas procedentes de la entonces CEE mantuvieron una participación relativa con tendencia al alza que aumentó al 20.2% en 1982, teniendo una reducción del 14%, hasta 1987, y obteniendo su máximo nivel en 1989, al aumentar a 23.3%.

Debido al crecimiento de nuestras exportaciones a la Unión Europea, la importancia de este bloque ha pasado de representar el 16.1% y el 21.3% en 1980 y 1982 respectivamente, a sólo el 3.3% en el año 2000.¹³⁷

Gracias al cambio estructural, inducido por políticas internas y externas, que afectó todas las esferas de la sociedad y todos los sectores del país, el comercio internacional de México, al ser medido por la suma de sus compras y ventas de mercancías y servicios con el exterior en proporción al PIB, llegó a representar más del 60% en el año 2000. 15 años antes significó la mitad (el 30%) y, 25 antes la tercera parte, es decir, el 10%.¹³⁸

En la década de los noventa, la participación de la UE en el comercio exterior mexicano se vio considerablemente reducida entre 1990 y 1998: de un 11% a un 6%, mientras que México mantuvo una modesta participación en el comercio exterior europeo, siendo para 1998 el socio comercial número 22 en cuanto a exportaciones, y el número 34 en importaciones.¹³⁹

Esto se debió, en gran medida, a que ambas partes llevaron a cabo varios tratados y acuerdos preferenciales que les pusieron en franca desventaja, tanto a los exportadores europeos en el mercado mexicano, como a los mexicanos en el mercado comunitario, por lo que con el acuerdo firmado por ambos, será posible superar estas deficiencias.

¹³⁷ Las Relaciones Económicas México-Unión Europea, *op.cit.*, pp. 2-3.

¹³⁸ Manuel Armendáriz Etchegaray, *op. cit.*, p. 25.

¹³⁹ *Idem.*

En 1998, las importaciones mexicanas a la Unión Europea registraron un incremento de 1,396 millones de dólares, equivalente al 35.7%; sin embargo, la UE sólo representó mercado para el 3.8% de nuestras exportaciones. Estas se encuentran concentradas en los vehículos y sus partes, el petróleo y las partes para computadora, que representaron el 50% de nuestras ventas a ese bloque, como se muestra a continuación.

Tabla 3. México: Principales Productos Exportados. Excluye Maquiladoras.						
(porcentaje en millones de dólares)						
Productos	1985	1990	1997	1998	1999	2000
Automóviles para transporte de personas	0.5	9.3	14.2	17.3	17.5	19.1
Petróleo crudo	61.4	33.2	21.6	9.9	12.1	17.1
Camiones	0.1	0.1	2.2	5.6	5.7	5.5
Computadoras	0.3	1.3	2.0	3.5	3.6	3.6
Partes o piezas para maquinaria	0.3	1.1	1.7	3.8	3.5	2.9
Partes sueltas para automóviles	1.1	1.6	1.6	2.3	2.6	2.7
Motores para automóviles	4.8	5.6	3.3	3.2	3.0	2.4
Artículos de telas y tejidos de algodón y fibras vegetales	0.1	0.4	0.4	2.2	2.2	2.0
Legumbres y hortalizas frescas	0.7	1.6	2.2	1.7	1.8	1.6
Otros aparatos e instalaciones eléctricas	0.1	1.0	1.3	1.6	1.6	1.6
Hierro en barras y lingotes	0.2	1.2	1.6	1.9	1.4	1.3
Cables aislados para electricidad	0.1	0.6	2.0	2.3	2.3	1.1
Artículos de tela y tejido de fibras artificiales o lana	0.1	0.3	0.4	0.9	1.0	1.1
Cerveza	0.3	0.6	0.7	1.0	1.0	1.1
Partes o piezas para motores	0.2	0.4	0.6	0.8	1.0	1.0
Vidrio o cristal y sus manufacturas	0.7	1.0	1.5	0.9	0.9	0.9
Materias plásticas o resinas sintéticas	0.3	0.9	0.8	1.0	0.9	0.8
Otros productos farmacéuticos	0.1	0.1	0.3	0.7	0.7	0.7
Hierro o acero manufacturado en diversas formas	0.4	0.9	0.8	1.1	0.9	0.7
Café crudo en grano	2.3	1.2	0.8	1.0	0.8	0.7
Partes y refacciones para radio y televisión	0.0	0.0	0.2	0.4	0.5	0.7
Fibras textiles artificiales o sintéticas	0.4	0.6	1.0	0.8	0.6	0.6
Otras frutas frescas	0.2	0.5	1.1	0.7	0.7	0.6
Tequila y otros aguardientes	0.2	0.3	0.4	0.5	0.4	0.6
Manufacturas materias plásticas y resinas sintéticas	0.1	0.3	0.5	0.6	0.7	0.6
Jitomate	1.0	1.6	1.3	0.9	0.7	0.5
Piezas para instalaciones eléctricas	0.1	0.2	0.5	0.6	0.5	0.5
Camarón congelado	1.5	0.8	0.9	0.6	0.6	0.5
Maquinaria y aparatos suministros eléctricos para comunicación	0.1	0.1	0.3	0.2	0.2	0.5
Plata en barras	1.2	1.1	0.6	0.7	0.5	0.5
Ganado vacuno	0.9	1.3	0.3	0.3	0.4	0.5
Llaves válvulas	0.0	0.2	0.3	0.3	0.3	0.5
Refrigeradores y sus partes	0.0	0.1	0.5	0.6	0.5	0.4
Muebles y artefactos de madera	0.1	0.2	0.3	0.6	0.5	0.4
Muelles y sus hojas para automóviles	0.0	0.2	0.2	0.4	0.5	0.4
Total en mil millones de dólares (1)	21.7	26.8	65.3	64.6	72.9	87.0

Fuente: Banco de México Estadísticas 2000.

En la siguiente tabla se muestra a los principales clientes y proveedores de México en la Unión Europea, donde Alemania destaca como el principal en ambos rubros. Junto con España, Holanda y Reino Unido, absorben el 80.2% de nuestras exportaciones a la Unión. Por el lado de las importaciones, junto con Italia, España, Francia y Reino Unido, nos provee el 81.9% de nuestras adquisiciones de la UE.¹⁴⁰

Tabla 4.
PRINCIPALES CLIENTES Y PROVEEDORES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA
(en millones de dólares)

2000	Total	Exportación Petróleo	Otros	Importaciones	Saldo sin Petróleo	Saldo
Total Unión Europea	5620	1523	4097	14745	-10648	-9125
Alemania	1544	0	1544	5728	-4184	-4184
España	1529	1180	349	1430	-1081	99
Reino Unido	870	177	693	1091	-398	-221
Holanda	440	11	429	363	66	77
Francia	375	0	375	1466	-1091	-1091
Bélgica	227	0	227	466	-239	-239
Italia	22	14	208	1849	1613	-1627
Portugal	194	141	53	51	2	143
Irlanda	112	0	112	404	-292	-292
Dinamarca	45	0	45	142	97	97
Suecia	23	0	23	1318	-1295	-1295
Austria	17	0	17	177	-160	-160
Grecia	10	0	10	30	-20	-20
Luxemburgo	8	0	8	17	-9	-9
Finlandia	4	0	4	212	208	208

Fuente: SECOFI y Secretaría de Economía, en <http://www.secofi.gob.mx>, consultada el 2 de febrero de 2001.

¹⁴⁰ Resumen de las Relaciones México - Unión Europea. Comercio Bilateral, en <http://www.eurocentro.org.mx/canacinfra> y <http://www.arielmexico.com>, consultadas el 8 de septiembre del 2000.

Los países europeos que se verán más beneficiados por el tratado de libre comercio con México son: Italia, con un aumento del 35% de las exportaciones a nuestro país; Francia (30%); España y Alemania (con un 29% cada uno); y el Reino Unido (26%).¹⁴¹

Esto se deberá a la eliminación de las barreras arancelarias que, hasta antes del tratado, las limitaban, además de las ventajas competitivas que los exportadores de los países mencionados ganarían contra las empresas asiáticas y norteamericanas en el mercado mexicano.

En el período 1980-1999, nuestra relación presenta un déficit creciente, que en ese último año llegó a 7,438 millones de dólares, como se muestra en la tabla siguiente:

Tabla 5. México: Balanza Comercial Total (millones de dólares)											
Año	Exportación					Importación			Saldo		
	Total	%	Petróleo	Maquila	Otros	Total	%	Maquila	Sin Petróleo	Total	Maquila
1980	18,030		9,449	2,519	6,062	21,088		1,747	-13,279	-3,830	772
1981	23,307	29.3	13,305	3,205	6,797	27,184	28.9	2,229	-18,158	-4,853	976
1982	21,229	-8.9	15,623	2,825	5,606	17,010	-37.4	1,974	-9,430	6,193	851
1983	25,953	22.2	14,793	3,641	7,520	11,847	-30.3	2,822	-1,507	13,286	818
1984	29,100	12.1	14,968	4,904	9,228	15,916	34.3	3,749	-2,940	12,028	1,155
1985	26,756	-8.0	13,309	5,093	8,354	18,359	15.3	3,826	-6,179	7,130	1,268
1986	21,802	-18.5	5,580	5,645	10,577	16,783	-8.5	4,351	-1,855	3,725	1,295
1987	27,599	26.5	7,877	7,105	12,617	18,812	12.0	5,507	-688	7,189	1,598
1988	30,690	11.1	5,884	10,145	14,661	28,898	53.6	7,803	-6,434	-550	2,337
1989	35,170	14.5	7,292	12,328	15,550	24,765	-14.3	9,328	-9,887	-2,595	3,001
1990	39,710	12.9	8,921	13,872	17,917	43,123	74.1	10,321	-14,885	-5,964	3,551
1991	42,687	7.5	7,264	15,567	19,856	63,506	47.2	11,782	-16,301	-9,037	4,051
1992	46,195	8.2	7,419	18,679	20,097	64,213	1.1	13,936	25,437	-18,018	4,743
1993	51,832	12.2	6,432	21,800	23,600	67,548	5.1	16,443	-22,148	-15,716	5,410
1994	60,833	17.2	7,445	26,220	27,168	79,374	21.4	20,466	-25,986	-18,541	5,803
1995	79,823	31.1	8,422	31,384	40,017	72,475	-8.7	26,178	-1,075	7,347	4,925
1996	96,000	20.7	11,654	36,920	47,426	89,469	23.5	30,504	-5,123	6,531	6,416
1997	110,380	15.0	11,334	45,115	53,931	109,798	22.7	36,332	-10,752	582	8,834
1998	117,500	6.5	7,147	52,864	57,489	125,246	14.1	42,566	-14,893	-7,746	10,526
1999	136,703	16.4	9,921	63,748	63,034	142,063	13.4	50,409	-15,281	-5,360	13,445
2000	166,424	21.7	16,380	79,387	70,657	174,473	22.8	61,709	-24,429	-8,049	17,678

Las cifras incluyen la importación temporal de insumos para la industria maquiladora que posteriormente se reexportan.

Fuente: SECOFI, en <http://www.secofi.gob.mx>, consultada el 2 de febrero de 2001.

¹⁴¹ SECOFI y Secretaría de Economía, en <http://www.secofi.gob.mx>, consultada el 2 de febrero de 2001.

La distancia entre las tasas de crecimiento del comercio total y bilateral se deben en su mayoría a la diferencia en las condiciones de ingreso que enfrentan ambas partes, ya que los acuerdos bilaterales que mantienen tanto nuestro país como la Unión Europea con terceros países, hacen que paguen impuestos que no cubren los que les llegan de otros socios preferenciales.

En nuestro caso, en la relación bilateral con la UE, el comercio aumentó 90% entre 1993 y 1999; la exportación de mercancías ascendió a 5 mil millones de dólares y la importación a 12 mil 743 millones de dólares, con un déficit acumulado de 40,050 millones de dólares en ese mismo periodo, si bien en 1999 sólo representó el 6.4% del comercio total del país, como se aprecia en la siguiente tabla.

Tabla 6. BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO POR REGIONES
(en millones de dólares y porcentajes)

Región / País	Concepto	1993	1998	1999	Participación Relativa %	Crecimiento 1993 ÷ 1999 %
Total Mundial	Exportaciones	51,832.0	117,459.6	136,703.4	100.0	163.7
	Importaciones	65,366.5	125,373.1	142,063.9	100.0	117.3
Estados Unidos	Exportaciones	42,850.9	102,923.9	120,609.6	88.2	181.5
	Importaciones	45,294.7	93,258.4	105,356.5	74.2	132.6
Canadá	Exportaciones	1,568.7	1,518.9	2,311.3	1.7	47.3
	Importaciones	1,175.3	2,290.2	2,948.9	2.1	150.9
Unión Europea	Exportaciones	2,788.6	3,889.2	5,304.7	3.9	90.2
	Importaciones	7,798.7	11,699.3	12,742.8	9.0	63.4
	Saldo	-5,010.1	-7,810.1	-7,438.1		
América Latina y el Caribe	Exportaciones	2,597.0	5,334.8	4,444.1	3.3	71.1
	Importaciones	2,427.9	2,995.0	3,394.7	2.4	39.8
Japón	Exportaciones	686.4	851.3	777.0	0.6	13.2
	Importaciones	3,928.7	4,537.1	5,083.1	3.6	29.4
Otros	Exportaciones	1,340.4	2,941.5	3,256.6	2.4	143.0
	Importaciones	4,741.2	10,593.1	12,537.9	8.8	164.4

Fuente: Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI); Banco de México (Banxico); y Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).¹⁴²

¹⁴² Tomada de *El Mercado de Valores*. México, D.F., Nacional Financiera, Año LX, 6/Junio, p. 30.

En un análisis detallado de las relaciones económicas durante el periodo 1980-2000, se aprecia que en el 2000, las exportaciones mexicanas a Europa sólo sumaron 5,620 millones de dólares, presentando un incremento del 5.9% respecto a 1999, pero las importaciones europeas aumentaron a 14,745 millones de dólares.

Esto dio como resultado un crecimiento del 15.7% en relación a 1999, mientras que en el 2000, el comercio total bilateral subió a 20,365 millones de dólares, como se aprecia en la siguiente tabla¹⁴³:

Tabla 7. BALANZA COMERCIAL MÉXICO-UE
(en millones de dólares)

Año	Total	Exportaciones (Petróleo)	Otro	Importaciones	Saldo (Sin Petróleo)	Total	Comercio Total
1980	2,465	1,543	922	2,937	-2,015	-472	5,402
1981	3,651	2,964	687	3,762	-3,075	-111	7,413
1982	4,515	3,953	562	2,596	-2,034	1,919	7,111
1983	3,757	3,345	412	1,381	-969	2,376	5,138
1984	4,520	3,868	652	1,666	-1,014	2,854	6,186
1985	4,043	3,360	683	1,800	-1,117	2,243	5,843
1986	2,172	1,343	823	1,826	-997	346	3,998
1987	2,970	2,097	873	1,980	-1,107	990	4,950
1988	2,691	1,460	1,231	2,782	-1,551	-91	5,473
1989	2,662	1,500	1,162	3,393	-2,231	-731	6,055
1990	3,513	2,088	1,425	4,772	-3,347	-1,259	8,285
1991	3,291	1,544	1,747	5,711	-3,964	-2,420	9002
1992	3,299	1,531	1,768	7,154	-5,386	-3,855	10,453
1993	2,600	1,108	1,492	7,287	-5,795	-4,687	9,887
1994	2,713	977	1,736	9,058	-7,332	-6,355	5,426
1995	3,353	674	2,679	6,732	-4,053	-3,379	10,085
1996	3,535	771	2,764	7,740	-4,976	-4,205	11,275
1997	3,987	836	3,151	9,917	-6,766	-5,929	13,904
1998	3,909	613	3,297	11,713	-8,417	-7,438	15,623
1999	5,305	929	4,376	12,743	-8,367	-7,438	18,048
2000	5,620	1,523	4,097	14,745	-10,648	-9,125	20,365

Fuente: SECOFI y Secretaría de Economía, en <http://www.secofi.gob.mx>, consultada el 2 de febrero de 2001.

¹⁴³ *Resumen de las Relaciones México-Unión Europea, op. cit. p. 2.*

La unión de ambas variables da como resultado un déficit de 9,125 millones de dólares, superior a los 7,438 de 1999, situación que se presenta desde 1988. Por otra parte, si quitáramos el rubro petrolero, podremos notar que nuestro saldo ha sido negativo desde 1980.

Las exportaciones mexicanas a Europa muestran tasas de crecimiento inferiores a las registradas por las exportaciones totales de nuestro país.

Durante 1980, las exportaciones a la Unión aumentaron a 2,465 millones de dólares, mientras que para el 2000 fueron de 5,620 millones de dólares, presentándose un incremento de 127.9%, a una tasa promedio anual de 8.2%. Por su parte, las exportaciones totales crecieron a 907.2%, con una tasa anual promedio de 13.8%.

Los principales destinos de la exportación mexicana, durante el periodo comprendido entre 1980 - 2000, se presentaban como sigue:

Tabla 8. PRINCIPALES DESTINOS DE LA EXPORTACIÓN MEXICANA (1980-2000)
(en porcentajes)

Año	América del Norte (%)	Unión Europea (%)	ALADI (%)	Asia (%)	Centro América (%)	Otros (%)
1980	-	16.1	4.2	5.1	1.5	2.4
1982	65.3	21.3	4.8	12.4	1.8	5.5
1990	53.5	13.0	3.2	6.5	1.2	3.7
1991	70.1	7.7	2.3	3.4	0.9	2.3
1992	82.1	7.1	2.9	2.3	1.0	2.5
1993	85.9	5.1	3.0	2.0	0.9	1.0
1994	87.5	4.4	2.6	2.2	0.8	1.6
1995	85.5	4.2	3.6	2.2	1.2	2.7
1996	86.1	3.7	3.6	2.3	1.2	2.8
1997	87.4	3.6	3.4	1.8	1.3	2.8
1998	88.8	3.3	2.5	1.5	1.4	3.0
1999	89.9	3.8	1.6	1.5	0.9	2.0
2000	90.7	3.3	1.6	1.1	0.9	2.1

Fuente: SECOFI y Secretaría de Economía, en <http://www.secofi.gob.mx>, consultada el 2 de febrero de 2001.

Las exportaciones mexicanas se concentraron en muy pocos productos, donde las 10 principales fracciones arancelarias totalizadas en 2,913 millones de dólares, representaban sólo el 51.8% del total.

Estas correspondían principalmente al petróleo en un 27% (1,523 millones de dólares); automóviles y sus partes, un 12.3%, incluidas en cinco fracciones arancelarias (693 millones de dólares); partes para computadora, 5.2% (275 millones de dólares); manufacturas de hierro, 2.2% (126 millones de dólares); ácido tereftálico¹⁴⁴, 1.7% (98 millones de dólares); y café con cafeína, 1.5% (89 millones de dólares).¹⁴⁵

La venta de los productos anteriores durante 1999 creció a 2,807 millones de dólares, representando el 52.9% de las exportaciones mexicanas a la Unión Europea.

En la siguiente tabla se muestra que, mientras 1997 fue un buen año para el comercio entre México y Europa, en 1988 presenta un decremento en las exportaciones, haciendo que la balanza comercial también sea deficitaria, repercutiendo en la variación porcentual que es negativa en todos los rubros.

¹⁴⁴ Materia prima para fibras de poliéster y para la resina de moldeo. Tereftalato de polibutileno que se obtiene del p-xileno.

¹⁴⁵ *Idem*, pp. 3-4.

Tabla 9. INFORMACIÓN ESTADÍSTICA SOBRE LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA 1994 - 2000

(millones de dólares)

Concepto	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ^P
Exportaciones	2,805.90	3,353.50	3,509.80	3,987.60	3,889.20	5,304.70	1,305.00
Importaciones	9,058.20	6,732.20	7,740.60	9,917.30	11,699.30	12,742.80	3,401.00
Balanza Comercial	-6,252.20	-3,378.70	-4,230.70	-5,929.70	-7,810.10	-7,438.10	-2,096.00
Comercio total	11,864.10	10,085.70	11,250.40	13,904.90	15,588.50	18,047.40	4,705.90

VARIACIÓN PORCENTUAL ANUAL

Exportaciones	0.62	19.52	4.66	13.61	-2.47	36.40	n.c.
Importaciones	16.15	-25.68	14.98	28.12	17.97	8.92	n.c.
Balanza Comercial	24.79	-45.96	25.22	40.16	31.71	-4.76	n.c.
Comercio total	12.06	-14.99	11.55	23.59	12.11	15.77	n.c.

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

^P Enero - marzo.

^P: Periodo.

n. c.: no calculable.

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

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

Nota 3: Las cifras por los procedimientos de elaboración están sujetas a cambios posteriores.¹⁴⁶

¹⁴⁶ Tomada de *El Mercado de Valores*. México, D.F., Nacional Financiera, Año LX, 6/Junio, p. 46.

Durante los últimos cuatro años de la década de los noventa (1996-2000), la economía mexicana creció un 5.1% anual, en promedio. La mitad de este crecimiento se debió al incremento de las exportaciones, lo que ha contribuido a la creación de nuevos empleos con mejores salarios, ya que al menos el 50% de los mismos están relacionados con éstas.

El crecimiento económico mexicano no puede ser entendido sin la expansión de su mercado, en el que hubo un aumento en sus importaciones al 18% anual en la década 1990-2000, donde en el periodo 1990-1999, su comercio exterior creció de 82 a 279 mmd.

En base a todo lo anterior, es que se anunció que el TLCUEM permitiría una apertura recíproca y gradual al comercio de productos comunitarios y mexicanos, reconociendo la diferencia en el nivel de desarrollo con un trato asimétrico a favor de nuestro país.

Esto se debería a que la eliminación de aranceles sería tan grande como nunca la habían negociado ninguna de las dos partes, por lo que, a partir de la entrada en vigor del acuerdo, el 48% de las exportaciones de la UE y el 82% de las exportaciones mexicanas tendrían libre acceso a mercados mutuos.¹⁴⁷

3.6. Los beneficios mutuos.

El poder del diálogo político y concertación del Acuerdo abarca muchos aspectos importantes para cada uno de los firmantes en lo particular y en lo bilateral.

¹⁴⁷ *Tratado de Libre Comercio México-TLCUEM, op. cit.*

3.6.1. Beneficios para México.

Para México, la importancia de firmar un acuerdo comercial con la UE, además de dar un mayor impulso a la diversificación de su política exterior, fue que en Europa vio una región estratégica para lograr este cometido, por ser el segundo bloque comercial en importancia del mundo.

Con esto, se aprovecharían dos posibilidades principales: primero, entrar a un mercado muy grande (375 millones de personas con un poder adquisitivo cercano a los 7,000 millones de dólares), con ventajas que no tenía ningún otro país latinoamericano (el 95% de las exportaciones mexicanas gozaría de acceso y un trato preferencial); y en segundo lugar, equilibrar su dependencia del mercado estadounidense, a fin de poder reestructurar su economía, con miras a un mayor desarrollo económico¹⁴⁸ para diversificar nuestras exportaciones.

Así mismo, con la firma del acuerdo, se buscó minimizar la vulnerabilidad de los shocks externos, mejorar la oferta de insumos y tecnología accesible a las empresas, a la vez que atraer mayor inversión extranjera directa e inversiones productivas para la generación de empleos.

De esta manera, México se constituiría en un importante centro de comercio e inversión, en el líder y modelo a seguir en América Latina, al ser un interlocutor entre ésta y Europa.

Con su entrada en vigor, se han abierto nuevos canales de oportunidad para que el gobierno mexicano realice encuentros sistemáticos con funcionarios de las instituciones comunitarias y de los gobiernos de los países miembros, para tratar asuntos de interés común e intercambiar puntos de vista sobre intereses

¹⁴⁸ Gil Villegas, Francisco. *MÉXICO Y EUROPA: UNA RELACIÓN CENTENARIA QUE TRASCIENDE LA ECONOMÍA Y EL COMERCIO*, México, D.F., El Colegio de México, 2010, p. 550.

particulares e internacionales en general, previendo así que el acuerdo fortalezca e impulse una relación estratégica con la Unión Europea.

Un claro ejemplo de esto es que las exportaciones mexicanas de productos industriales ya no continuarán viéndose amenazadas ni por la competencia con los países que tienen preferencias comerciales en el mercado europeo, ni por la distancia geográfica.

Los países con dichas ventajas son los de Europa del Este y del Centro que, aparte de todo, están más cerca de la UE que México, el cual, sin embargo, con la firma del Acuerdo, tendrá tantas ventajas y oportunidades como estos.

Referente a la liberalización progresiva y recíproca del comercio, de las condiciones de inversión y de las medidas reglamentarias para productos y servicios, se consiguió también un avance en su estrategia de reposicionamiento a nivel de competitividad en los mercados internacionales y, principalmente, en los de Europa, donde se incrementa su presencia económica, gracias a la apertura comercial.

Por una parte, el Acuerdo le permitirá a México poder consolidar los flujos de inversión extranjera directa de Europa, los cuales representan una buena parte de su crecimiento económico, y de los cuales ha dependido históricamente.

Por otra, le permitirá emprender acciones coordinadas en aspectos tan variados como el combate al narcotráfico, la aplicación de leyes extraterritoriales por parte de los países, el desarme y la seguridad internacional, entre otras, otorgándonos una mayor presencia en el mundo.

Asimismo, ayudará al fortalecimiento de los mecanismos de concertación en los que ambos participan (como en las reuniones del Grupo de Río o la Cumbre de América Latina y el Caribe con la Unión Europea), contribuyendo a consolidar el

tradicional papel de nuestro país como interlocutor privilegiado de los europeos en Latinoamérica.

De igual forma, el diálogo amplio y permanente que contempla el Acuerdo Global permitirá la profundización en el conocimiento mutuo.

Este convenio comercial en particular, significa que los productos mexicanos tendrán un acceso mayor y más seguro a un mercado potencial de 375 millones de personas, lo que hará que la economía mexicana se vea beneficiada por la alta capacidad de inversión europea, así como por las tecnologías más modernas, limpias y eficaces que los europeos le puedan suministrar.¹⁴⁹

También ayudará a fortalecer nuestra posición internacional, facilitándole un nuevo equilibrio a los diversos lazos productivos, financieros y políticos en el mundo, además de ubicarlo como un poderoso instrumento más en su desarrollo, el cual representará nuevas oportunidades, más empleos y mejores ingresos para su población.

El Acuerdo le permitirá generar mayores flujos de inversión extranjera, fortalecer su presencia en el exterior y afianzar su posición estratégica en el comercio mundial, al ser el único país latinoamericano y del mundo que tiene acceso preferencial a los dos mercados más grandes del mundo.

Así, este pacto aportará la seguridad jurídica y las condiciones de acceso preferenciales que necesiten la pequeña y mediana empresa, para su incorporación al sector exportador.

¹⁴⁹ Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México - Unión Europea: Cuatro Visiones, en *El Mercado de Valores*. México, D. F., Nacional Financiera, Año LX, No. 6, Junio de 2000, p. 3.

La firma del Tratado dará un mayor impulso al comercio, a las inversiones y la cooperación, además de que promoverá un mayor nivel de entendimiento entre ambas regiones, a fin de hacer más dinámicas sus relaciones mutuas y con el exterior.

Con la entrada en vigor del TLCUEM, México tendrá pleno acceso a los mercados europeos, así como Europa lo tendrá al mercado mexicano, a través de la desgravación arancelaria y la eliminación de otras barreras al comercio y de la certidumbre generada por reglas claras para el comercio bilateral, mediante la protección efectiva de los derechos de comerciantes e inversionistas, así como un mecanismo imparcial de solución de controversias.

En la firma de esta alianza, el 23 de marzo del 2000, el Dr. Ernesto Zedillo Ponce de León, entonces presidente de México, señaló que: «Con el Acuerdo Comercial con la Unión Europea, México entrará al año 2000 con una posición internacional realmente fortalecida. Nuestro país es el único en contar con Acuerdos de Libre Comercio con los dos mercados más grandes del mundo, América del Norte y Europa, y además de haber concertado instrumentos similares con seis naciones hermanas de América Latina y con Israel».¹⁵⁰

3.6.2. Beneficios para la Unión Europea.

La visión que tuvo Europa de México y que le llevó a buscar un lazo comercial con éste, es que sería un socio comercial estratégicamente importante, pues es la segunda economía más grande de Latinoamérica, con más de 100 millones de consumidores, así como por la cantidad de acuerdos que tiene firmados con muchos de los países que integran el Continente Americano, además de que así recuperaría el lugar de segundo socio que detentaba antes del TLACAN.

¹⁵⁰ *Idem.*

Así, el logro de este Tratado representó para la Unión Europea un factor de suma importancia para todo el bloque: la garantía de un acceso libre de aranceles al principal mercado importador de Latinoamérica, en igualdad de condiciones que los Estados Unidos y Canadá, a la vez que incrementa su capacidad negociadora con toda la región del Norte del Continente Americano.

El negociador francés por la Unión Europea Pascal Lamy lo llamó: *el mejor+*, porque la Unión Europea logró una desregularización de 95% de bienes y servicios, haciendo además la Paridad NAFTA, al incluir aspectos tales como inversiones, compras de gobierno, facilidades en el comercio y reglas de competencia.

Es decir, que la Unión gozara de los mismos acuerdos donde participa México al ser parte del tratado de libre comercio de América del Norte, para evitar verse desplazada de los mercados de América Latina, y así contrarrestar el peso de los Estados Unidos en la región.

Al mismo tiempo, asegurar la obtención de beneficios comerciales y de inversiones en áreas que estaban bloqueadas a nivel multilateral en la OMC, tales como los llamados *temas Singapur+*, referentes a inversiones, competencia, transparencia en las contrataciones públicas y facilitación del comercio.

A los europeos les es muy conveniente tener a México como socio, por ser éste uno de los tres miembros del TLCAN, así como por pertenecer a importantes organismos internacionales, tales como la OCDE, la APEC y la AEC.

Nuestro país es uno de los lugares más atractivos del mundo para invertir, gracias a sus políticas de mercado y a su acceso privilegiado a los mercados de América del Norte y de Latinoamérica.¹⁵¹

¹⁵¹ *México y la Unión Europea: vínculo entre continentes+*, en http://www.economia-bruselas.gob.mx/html/tlc_mexico-ue.htm, consultado el 22 de junio de 2000.

Este tratado significará que sus empresas podrán competir en igualdad de condiciones, además de tener el mismo acceso que las de América del Norte al mercado mexicano, el cual, por otra parte, le servirá de puente hacia los mercados de los países con los que ya tenemos negociados convenios de libre comercio, en especial el norteamericano.

Éstos son: Chile, Bolivia, Costa Rica; Colombia y Venezuela (que antes integraban el Grupo de los Tres), Guatemala, El Salvador y Honduras (países del Triángulo del Norte), Nicaragua e Israel, además de aquellos otros países con los que continúa negociando.

Es decir, con el Acuerdo tendrá acceso a expandir su comercio desde Alaska, hasta Tierra de Fuego, lo que le generará un incremento de flujos comerciales bilaterales.

Una ventaja más, es que si algún inversionista se interesa en establecer un centro manufacturero estratégico, en México existe mano de obra calificada y competitiva a nivel mundial, así como un acceso garantizado a insumos y tecnología de la más alta calidad.

Para ambos, los beneficios mutuos serán obtener un equilibrio en las condiciones de acceso entre las empresas mexicanas y europeas, gracias a la entrada preferencial otorgada en éste a los mercados de bienes y servicios mutuos, haciendo así que aumente la certidumbre para los flujos de inversión.

Este convenio es un mercado seguro para la inversión, que garantiza condiciones óptimas, además de crear un ambiente de confianza para el fomento de alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y europeas.

En este compromiso se manifestó que los aranceles actuales para ambos serían reducidos considerablemente, ya que la tasa máxima estipulada para el 2003 sería del 5%, quedando nulo para el 2007.

En este pacto también se establecen normas de origen que promueven el intercambio de mercancías, fomentando la integración entre empresas de una y otra parte, para asegurar que los beneficios de esta alianza permanezcan en la región.

En el caso de disputas, la alianza provee un mecanismo de solución de controversias, que garantizará la rápida y eficaz solución de las mismas, en forma totalmente imparcial, lo que fortalecerá la relación bilateral al garantizar los derechos de ambas partes.

Otra ventaja para ambos, es la liberalización del comercio agrícola, para que se aprovechen al máximo las ventajas complementarias existentes.

Finalmente, entre varios otros puntos, también se establecen los lineamientos a seguir para el comercio de servicios, otorgando acceso a los respectivos mercados de compras del sector público.

Con el TLCUEM, México se coloca como un punto estratégico obligado para el comercio y la inversión del siglo XXI. El reto será saber aprovecharlo y hacer de él un verdadero instrumento de la diversificación económica y comercial del país.

3.7. Balance de su ejecución.

Especialistas en el TLCUEM aseguran que éste no ha rendido los resultados esperados y que las inconsistencias han sido muchas y de variada índole.

Al llevar a cabo éste Acuerdo, la Unión Europea apoyó su negociación en la afirmación de que el principal objetivo del mismo no sólo era comercial, sino que, al incluir aspectos tales como la cooperación y el diálogo político, buscaba promover el desarrollo de nuestro país, quien sería el puntal en el desarrollo regional de América Latina.

Ambos firmantes clamaban que, con la firma del acuerdo se aseguraba que sólo mediante el libre comercio se podría acceder a bienes más baratos y de mejor calidad, favoreciendo el incremento de la competitividad de las empresas, lo que redundaría en el bienestar de la población, pues al apoyar el crecimiento económico, el comercio exterior se diversificaría, generando una mayor inversión para el desarrollo y la consecuente creación de empleos.

La principal atracción que ejerció México para que los europeos decidieran firmar un acuerdo con el, es que, una vez llevado a cabo el trato de éste con Canadá y los Estados Unidos, pasó de ser un país Latinoamericano, a ser reconocido como uno de América del Norte, convirtiéndose así en una fabulosa plataforma ensambladora y exportadora, tanto al norte como al sur, gracias a los acuerdos suscritos con ellos, al tiempo que evitaban ser desplazados del mercado mexicano, logrando un acceso privilegiado a recursos, infraestructura y mano de obra para consolidar la presencia transnacional europea en los mercados emergentes latinoamericanos.¹⁵²

Esto colocó a nuestro país en una suerte de centro regional con varios ejes por donde ellos podrían acceder a todos sus mercados con facilidad, pudiendo

¹⁵² Aguirre Reveles, Rodolfo y Pérez Rocha L., Manuel. "El TLCUEM a 7 años: Un caso más de espejitos por oro", en <http://www.bolpress.com/art.php?Cod=2007030802>, consultada el 3 de agosto de 2007.

recuperar al mismo tiempo, la parte de mercado que detentaban antes del TLCAN, como su segundo socio comercial, después de los Estados Unidos.

En ese mismo marco, México quiso aprovechar la ventaja que éste le daría para entrar al segundo mercado más grande del mundo. Entabló relaciones con Europa con la experiencia obtenida en la negociación del TLCAN, con Canadá y los Estados Unidos, buscando por encima todo, un acuerdo de libre comercio como con los anteriores, cosa que no agradaba tanto a su contraparte europea.

Sin embargo, ésta habría de tornarse diferente, ya que además del libre comercio, los europeos agregaron la negociación de dos aspectos más: el diálogo político y la cooperación para el desarrollo, temas importantes (para ellos), pero que realmente sólo han sido retórica, ya que no se han cumplido, pues la fecha y en parte gracias a ello, nuestro país sufre de un déficit comercial creciente, una gran concentración de las inversiones, así como una muy escasa creación de empleos y desnacionalización de empresas.¹⁵³

México no se detuvo a observar que sus nuevos socios eran diferentes a los del TLCAN, lo cual le habría servido para prepararse para una mejor negociación, la cual fue del todo diferente a la firmada con sus socios del norte de América.

En el tiempo y en el momento en que se llevó a cabo la firma del Acuerdo General, México era visto como la gran promesa, cuyo potencial, luego de doce años, no se logró desarrollar.

La pretensión de la Unión Europea al respecto, era que nuestro país le sirviera como trampolín hacia Norteamérica, pero al ver los resultados arrojados por el TLCAN, se vio la poca o nula posibilidad de lograrlo.

¹⁵³ Aguirre Reveles, Rodolfo y Pérez Rocha L., Manuel. *SIETE AÑOS DEL TRATADO UNIÓN EUROPEA-MÉXICO (TLCUEM): UNA ALERTA PARA EL SUR GLOBAL*, en Transnational Institute Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio ICCO. Documento de Debate Regionalismos Alternativos. México, D.F., Junio de 2007, p. 8.

Al mismo tiempo, los europeos querían que fungiera como el negociador y consecuentemente el líder de América Latina, predicando con el ejemplo, aspecto que tampoco se logró debido a que éste ha perdido terreno muy significativamente en la región.

México terminó el 2009 e inició el 2010 con un deterioro considerable, aniquilando sus ideales de ser una potencia regional, y ni qué decir, global, eliminando cualquier posibilidad de resultar interesante para cualquier país o bloque de países, puesto que enfrenta problemas de seguridad pública, tráfico de estupefacientes, principalmente.

Su PIB cayó en picada debido a la recesión mundial y a la crisis de influenza; sus remesas, la segunda fuente de divisas después del petróleo, se vieron drásticamente mermadas en base al año anterior.

Las reformas estructurales, tanto políticas como económicas, continúan detenidas o son empleadas como atenuante de problemas tales como la escasez de petróleo y la falta de crecimiento permanente, el incremento de la pobreza y la marginación, lo que ha disminuido su capacidad de liderazgo en América Latina o más allá. Un claro ejemplo de lo anterior fue la crisis hondureña con la destitución del presidente Manuel Zelaya¹⁵⁴, y que existen otro tipo de interlocutores más competitivos, como el caso de China.

Sin embargo, y a pesar de que México ha demostrado a los europeos ser un socio débil e incapacitado para responder a los proyectos y promesas planeados para el hace 10 años, al no demostrar ser apto para dirigir políticas a favor de la promoción de entes locales, pequeños y medianos, sí les ha servido para que se posicionen en sectores tales como el financiero, industrial y agropecuario,

¹⁵⁴ Gil Villegas, Francisco. *MÉXICO Y EUROPA: UNA RELACIÓN CENTENARIA QUE TRASCIENDE LA ECONOMÍA Y EL COMERCIO*, México, D.F., El Colegio de México, 2010, p. 493.

incumpliendo así con la promesa de dar crédito a la producción y sí permitiendo la invasión y expansión de los norteamericanos y europeos en el país.

Esto además, deja desprotegidos a millones de pequeños productores y sus familias, los cuales tendrán que continuar emigrando, principalmente a los Estados Unidos para subsistir, a causa de la competencia que se ven obligados a llevar en contra de las transnacionales, las que en cambio, sí cuentan con altos subsidios.

En el caso de la Unión Europea, los cambios que ha experimentado durante éste mismo periodo han sido muchos y muy variados.

Para empezar, su amplitud en 2004 de 15 a 25 miembros con la incorporación de Polonia, República Checa, Chipre, Estonia, Letonia, Lituania, Hungría, Malta, República Eslovaca y Eslovenia, a las que tres años después se unirían Rumania y Bulgaria, siendo ya 27 y no 15 los miembros con los que firmó el TLCUEM. Consecuentemente, las prioridades europeas en cuanto a política exterior cambiaron, reduciendo aún más su interés, tanto en México como en América Latina.

Esto ha completado que, a su vez, la Unión Europea no haya resultado tan ventajosa para las aspiraciones mexicanas, ya que en el área económica, importa más productos europeos de los que importa, generándole un déficit comercial creciente, una gran concentración de inversiones, escasa generación de empleos y una importante desnacionalización de empresas.

El esperado ingreso de una inversión mayor, no ha sido garantía de incremento en la generación de empleos, pues principalmente, se ha basado en la compra de activos ya existentes, nulificando así éste proyecto.

A raíz de la entrada en vigor del TLCUEM, el déficit comercial de México pasó de 9 mil 439 a 16 mil 957 millones de dólares, generando un aumento del mismo del 79.6% en el período 2000-2006. De acuerdo a la Secretaría de Economía, cerca del 90% de las importaciones mexicanas corresponde a bienes intermedios no producidos en el país, lo que implica que su economía debilitada estructuralmente no se ha recuperado a pesar de los tratados de libre comercio que detenta.¹⁵⁵

Esto le ha creado una necesidad cada vez mayor de importar para poder exportar, con un menguante contenido de insumos locales, inhibiendo en consecuencia, el desarrollo de la pequeña y mediana empresas.

En el caso de la IED, el 65% proviene de los Estados Unidos, y solamente el 20% de la Unión Europea. De los 25 miembros de ésta última, sólo cuatro de ellos concentraron el 87% de la Inversión Extranjera Directa como sigue: España 34.4%; Holanda 35.6%; Reino Unido 10.2% y Alemania 6.8%, concentrándose principalmente en el sector manufacturero (49.5%) y los servicios financieros (24.7%).¹⁵⁶

En cuanto al sector financiero, tres bancos europeos son los que concentran más del 50% del total de la banca mexicana, presentando el mayor índice de comisiones cobradas contra ingresos totales, quienes sólo en el año 2005 obtuvieron ganancias brutas cercanas a los 12,500 millones de dólares. Dichos bancos son: Santander-Serfín, BBVA-Bancomer y HSBC, los cuales en conjunto representan el 51.8% de los ingresos totales del sistema por cobro de comisiones.¹⁵⁷

¹⁵⁵ Mendoza Flores, Aída. "Transnacionales, beneficiarias del TLCUEM", en <http://voluntariosdelacomunidad.org/phpnuke/modules.php?name=News&files>, consultada el 13 Julio de 2006.

¹⁵⁶ Aguirre Reveles, Rodolfo y Pérez Rocha L., Manuel. "SIETE AÑOS DEL TRATADO UNIÓN EUROPEA-MÉXICO (TLCUEM): UNA ALERTA PARA EL SUR GLOBAL", en Transnational Institute Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio ICCO. Documento de Debate Regionalismos Alternativos. México, D.F., Junio de 2007, p. 10.

¹⁵⁷ Idem, p. 14.

Nuestro país concentra sus exportaciones básicamente en tres productos: petróleo, vehículos y maquinaria, donde el 59% corresponde a bienes intermedios, 21% a bienes de capital y un 19.8% a bienes de consumo, muchos de ellos relativos a comercio intrafirma, en la cual se importan bienes que servirán para ensamblarse en el país y redirigirse como exportaciones de las mismas firmas, ya sea de su propio mercado o para el de los Estados Unidos.¹⁵⁸

Con esto se reafirma el concepto de que el TLCUEM ha servido primordialmente a las empresas europeas, al facilitarles el producir a muy bajo costo, utilizando a nuestro país como una mera plataforma de envío de bienes a los mercados de mayor poder de compra, y de autos de lujo, en particular, para la clase privilegiada mexicana.¹⁵⁹

Al no servir como regulador de las prácticas comerciales en el caso del establecimiento de requisitos de desempeño a las empresas europeas tales como su ubicación geográfica, o de orientación a sectores específicos, ni como un diversificador de las inversiones, el propósito del TLCUEM mencionado al inicio de éste subcapítulo, no sólo no se ha cumplido, sino que se contradice al ver que no ha generado ningún desarrollo regional, además de reforzar la tendencia a la concentración, lo que propicia que los beneficios del intercambio lo detenten unos cuantos.

Así, vemos por ejemplo que la Inversión Extranjera Directa (IED) sólo se centra en 5 de los 32 Estados que conforman la República Mexicana, los cuales representan el 91.5% de la inversión europea.¹⁶⁰

¹⁵⁸ Mendoza Flores, Aída. "Transnacionales, beneficiarias del TLCUEM", en <http://voluntariosdelacomunidad.org/phpnuke/modules.php?name=News&files>, consultada el 13 Julio de 2006.

¹⁵⁹ Aguirre Reveles, Rodolfo y Pérez Rocha L., Manuel. "El TLCUEM a 7 años: Un caso más de espejitos por oro", en <http://www.bolpress.com/art.php?Cod=2007030802>, consultada el 3 de agosto de 2007.

¹⁶⁰ Mendoza Flores, Aída. "Transnacionales, beneficiarias del TLCUEM", en <http://voluntariosdelacomunidad.org/phpnuke/modules.php?name=News&files>, consultada el 13 Julio de 2006.

Esto ha hecho que, en lugar de crear polos de desarrollo (una de las promesas), se han creado economías de enclave, que no tienen relación alguna con la economía regional, ya que los europeos prefieren realizar sus inversiones en lugares (estados) donde ya tienen plantas establecidas, donde existen probados recursos naturales y humanos, con lo que eficientan y maximizan sus utilidades, las cuales además son apoyadas en forma de incentivos fiscales otorgados por los propios gobiernos estatales, con lo que finalmente, causan que la economía regional se desestabilice al no producir ningún beneficio para la misma.

En éste sentido, se hace notorio que la llegada de inversión en ningún caso es garantía de una mayor generación de empleos, ya que habitualmente se trata de la compra de activos ya existentes, lo que sólo genera un déficit comercial cada vez mayor, así como una acelerada desnacionalización de empresas.

A pesar de sus transformaciones y de ser ~~el~~ experimento más exitoso de la historia moderna¹⁶¹, la Unión Europea también perdió terreno en el plano internacional.

Así, además de la transformación de cada uno de los firmantes, el mundo a su vez, sufrió los propios ocurridos en el resto del mundo, como fueron el ataque del 11 de Septiembre de 2001 a las torres gemelas de Estados Unidos, la recesión económica de 2008-2009, el surgimiento de nuevos grupos o alianzas como el G-20 o los BRIC*, lo que hace que cada vez sea menos fácil determinar el lugar que ocuparán, tanto México como la Unión Europea, tanto como socios estratégicos, como en lo individual.

***Acrónimo creado a partir de la primera letra de los considerados los principales mercado emergentes: Brasil, Rusia, India y China.**

¹⁶¹ Gil Villegas, Francisco. *MÉXICO Y EUROPA: UNA RELACIÓN CENTENARIA QUE TRASCIENDE LA ECONOMÍA Y EL COMERCIO*, México, D.F., El Colegio de México, 2010, p. 493.

3.7.1. Perspectivas.

Las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea tienen enormes posibilidades de crecimiento que se verá incrementado con el tratado de libre comercio, debido a que la UE es el principal exportador a nivel mundial, y el segundo importador, mientras que México, aunque es el octavo exportador, realiza el 43% del comercio exterior de América Latina.

La firma del TLCUEM es un elemento que incidirá grandemente en los intercambios entre ambos países. Las exportaciones tradicionales de productos agropecuarios y de la industria extractiva son los que se considera pueden aumentar a corto plazo, sin que esto represente un monto importante.

Sin embargo, el sector de inversiones será en donde mayor incidencia habrá, lo que contribuirá al desarrollo y mejoramiento de nuestra planta productiva mediante la creación de empresas, transferencia de tecnología y capitalización de algunas otras.

Esto redundará en la ampliación de la plataforma de exportación mexicana y contribuirá a su diversificación geográfica y estructural, debido a la facilitación de canales de comercialización en Europa y al desarrollo de nuevos productos para su exportación a este y otros destinos.

El esquema de cooperación comercial, y de promoción de inversiones y alianzas estratégicas, establecido por la UE deberá ser adecuadamente aprovechado para lograr fortalecer nuestra planta productiva y nuestra exportación hacia ese destino.

La firma del acuerdo con la Unión Europea demuestra ser una excelente oportunidad para favorecer un mayor intercambio comercial bilateral. El acceso preferencial que han coincidido en otorgarse fue determinado en función del grado

de desarrollo correspondiente a cada una de las partes, por lo que los plazos de desgravación previstos para los productos mexicanos son más cortos que para los productos europeos.

Conforme a la información proporcionada anteriormente y en un análisis general de la misma referente a los productos europeos que tendrán mayor preferencia para ser exportados a México, se concluye que serán los de la minería y la agroindustria. Por su parte, la exportación de los productos industriales dependerá de las decisiones intrafirma que se tomen.

Esto porque, por ejemplo, de los 10 principales productos exportados a Europa por nuestro país, únicamente tres (petróleo, plata y ácido tereftálico) son hechos por empresas que pudieran ser consideradas mexicanas.

La poca, a veces nula o incorrecta información que de estos productos se envía a Europa, ha sido la causa del poco comercio generado por las mismas, lo cual se pretende eliminar con el tratado, donde se buscará aprovechar los mecanismos de promoción comercial y, a veces de patrocinio, otorgados por la Unión Europea a países menos desarrollados, para que puedan acceder a su mercado, y poderlo aprovechar.

Pero estas acciones deberán complementarse con una política comercial de exportaciones impulsada por el gobierno mexicano.

Para nosotros, la importancia del TLCUEM radica en la inversión extranjera directa, en este caso, la europea, para que su capital e inversiones nos generen empleos y mayor calidad en nuestros productos con la tecnología que nos traigan.

En un principio, se prevé que llegue a sus empresas filiales radicadas en nuestra patria para plantas ensambladoras de productos finales, para después trasladarlas a las de productos intermedios y bienes finales, de tal forma que

ayuden a mejorar la calidad de los productos exportados. Estos irán tanto al mercado norteamericano, como al de América Latina, a los países con los que tenemos convenios, o de regreso a Europa.

Por poner un ejemplo de la importancia que la IED europea tiene para nuestro país, en el 2000 esta fue del 21.2%, donde al menos 7 de los 10 principales productos exportados por nuestro país a la Unión son producidos por empresas europeas radicadas aquí.

Como estipula la parte del tratado referente a las inversiones, la promoción de los productos será fundamental para que nuestras exportaciones puedan crecer hacia Europa, en base a la captación de inversiones europeas que logren generarse gracias a esta.

Este convenio es muy importante para la creación de empleos en nuestro país, ya que ayudará a la generación de trabajo, ya que ahora sí se buscará captar toda la ayuda económica posible que la IED europea nos proporcione.

Para ilustrar lo anterior, como se mencionó en el presente trabajo, en 1998 la inversión europea en México fue de 386,161 millones de dólares, de la cual sólo pudimos tomar un 0.5%, por lo que será primordial aumentar nuestra captación de esta, para poder crear más productos, más empleo y más exportaciones.

Por eso, la base para el éxito de esta alianza será el impulso y la promoción de las exportaciones, así como la consolidación y el incremento de la participación de la IED europea, en este caso.

Sin embargo y pese a todo lo anterior, ni el Acuerdo Global ni la asociación estratégica serán suficientes para potenciar estas relaciones en el futuro, menos aún en un mundo con cambios drásticos y dinámicos, en que los Estados pierden espacios y margen de maniobra en forma continua.

Si se considerara a México como integrante de Latinoamérica, perdería terreno en caso de que la Unión Europea concretara acuerdos con América Central.

Por el lado europeo, ni aún con la firma de tales acuerdos obtendría un mayor peso y presencia en la región, pues los mismos no serían lo suficientemente poderosos para impulsar relaciones inmaduras.

A más de 15 años que entró en vigor el TLCAN, y acorde a los cálculos más recientes se hace cada vez más notoria la necesidad de replantear algunas estrategias y buscar alternativas de mejora, no obstante nuestro país no tenga otro modelo de desarrollo mayor a su relación con los Estados Unidos en el marco del libre comercio.

En el futuro cercano resulta innegable que México no se preparó para el momento en que dejara de ser el único país de América Latina en acuerdos comerciales preferentes con los Estados Unidos y Europa, dejando muy en claro que estos no han sido el remedio esperado para su despegue político y económico.

CONCLUSIONES

La nueva dimensión de las relaciones económicas internacionales durante las últimas décadas del siglo XX evolucionó de forma por demás vertiginosa, haciendo que la estabilidad económica y la capacidad de crecimiento de los países dependiera de su velocidad de acción, de su flexibilidad y de su habilidad para adaptarse a las rápidas y continuas transformaciones que iban ocurriendo en el mundo, a fin de aprovechar las oportunidades que se generaran en el mercado global.

La incorporación de nuevos participantes en el ámbito del comercio internacional, así como el surgimiento de bloques comerciales y una competencia en los mercados mundiales en creciente aumento, tanto en el área exportadora como de inversiones, no permitió que México se atrasara y, por el contrario, generara respuestas ágiles y oportunas que lo mantuvieran dentro de este nuevo orden mundial.

Así, se dio a la tarea de ampliar y mejorar, bilateralmente, sus relaciones económicas con el mundo, y básicamente, con los bloques de poder en cada parte del globo.

Llevó a cabo acuerdos con la Unión Europea, con los países de América del Norte, con los de la Cuenca del Pacífico y con naciones de América Latina. Participó de forma activa en organismos regionales y multilaterales, como el GATT y la ALADI, entre otros, a fin de liberalizar los flujos de comercio, tanto regional como globalmente, para así poder abrir espacio a la participación de los productos hechos en México hacia los mercados mundiales.

El tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea es el primer acuerdo de cuarta o nueva generación entre esta última y un país del hemisferio occidental, que se basa en el principio de reciprocidad.

CONCLUSIONES

Desde la perspectiva de la UE, incluso antes de su concepción, ha significado el acceso libre de aranceles tanto al mercado de América del Norte, como a América Latina y al Mercosur vía México, quien cuenta con acuerdos firmados con estos, es decir, el principal beneficio económico que se obtiene es la creación de un comercio ventajoso, así como el recuperar al menos en parte, su lugar en la porción de mercado mexicano que históricamente habían tenido y que perdieron con la entrada en vigor del TLCAN en 1994.

Por su parte, con dicho acuerdo México busca la oportunidad de diversificar su comercio exterior, poniendo un freno a su casi total dependencia de los Estados Unidos, al tiempo que ve en éste la generación de inversiones directas del exterior en un volumen mayor al que actualmente recibe al diversificar sus exportaciones y atraer inversiones productivas para la generación de empleos.

En ambos casos, se ha buscado que, gracias a la explotación de economías de escala en un mercado más amplio, las tasas de crecimiento económico aumenten entre ellos generando incremento en la demanda de productos de importación.

La reciprocidad en la preferencia de elección de socios comerciales para lograr la diversificación comercial y el acceso a más mercados, fue en sí lo que les llevó a la firma del convenio para un mercado de libre circulación de mercancías.

Ambas situaciones se repetirían en el resto de América Latina y hacia el Pacífico.

Así, México resultaría ser un interlocutor entre Europa y los países del norte de América, a raíz, tanto de la firma del TLC como de la del TLCUEM, y un puente para los mercados asiático y latinoamericano, debido también a su posición geográfica y a los convenios comerciales realizados con estos.

Dicha intervención sería básicamente de carácter económico y comercial, ya que la comunicación de orden político y las coincidencias de intereses entre Europa y los Estados Unidos y Canadá son bastante fluidas y no requieren de ningún intermediario, como también se expuso en la presente tesis.

Por su parte, con éste tratado, México busca una mayor penetración al mercado europeo, gozando de un trato especial favorable que le ayude a incrementar su productividad y competitividad, para incentivar el crecimiento de su economía.

No obstante, y a pesar de las grandes ventajas mutuas con que se veía la firma de éste acuerdo el desencanto, sobre todo para México, a más de 10 años de su firma y entrada en vigor, es importante.

Cuando nuestro país llevó a cabo su apertura económica en la década de los ochenta con la firma del TLCAN, también buscó el acceder a otros países, además de su aliado de siempre (los Estados Unidos), en éste caso, con Canadá, para así restar en lo posible su dependencia del primero. Dicho tratado le permitió cierto crecimiento y libertad comercial, pero no el necesario, por lo que para lograr su meta puso la mira en la Unión Europea.

El ser parte del bloque comercial norteamericano, atrajo a su vez, el interés de los europeos en llevar a cabo un acuerdo con México, a fin de no quedar fuera de éste amplio y dinámico mercado, pues las posibilidades de penetrar en muchos países con una mínima inversión era muy tentador. Sin embargo, y a pesar de todos los puntos a favor de firmar un acuerdo comercial entre México y Europa, éste debió sortear varios puntos que no lo hacían conveniente.

Finalmente y luego de varias reuniones para llegar a un acuerdo de mutuos beneficios, se llevó a cabo la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, y del Acuerdo Interino Sobre Comercio y Cuestiones

Relacionadas con el Comercio, en 1997. En éste último se establecía la negociación de una zona de libre comercio.

Con el transcurso del tiempo y a pesar de lo anterior, se ha hecho notorio que el acuerdo global no sirvió ni para hacer que los europeos generaran una posición sólida en el comercio exterior mexicano, ni para contrarrestar el crecimiento comercial estadounidense, ya que muy por el contrario, éste fue en ascenso.

Durante los primeros años 3 años de vigencia del acuerdo, el PIB de nuestro país creció un 1%, aunque en los años siguientes hubo una muy leve recuperación. Sin embargo, el crecimiento económico del país ha seguido supeditado al desarrollo de la economía norteamericana, demostrándose así que la firma del acuerdo tampoco ha sido un instrumento que agilice la economía en épocas de desaceleración.

Analistas de los efectos económicos de 7 años del TLCUEM manifiestan que promotores del tratado presumen que el monto del comercio exterior se triplicó, pero en cuanto a salida de divisas mexicanas al exterior.

También, de acuerdo al INEGI, desde la entrada en vigor del acuerdo (2000) al 2007, sí hubo incremento en las exportaciones hacia Europa, pero a la vez, el déficit alcanzó el 106%, mientras que el 80% del comercio exterior mexicano continuó siendo hacia los Estados Unidos, lo que redundaba en una incongruencia en cuanto a la ~~ventaja~~ de la firma del tratado, respecto a que nos beneficiaría comercialmente al incrementar y diversificar las exportaciones hacia Europa.

El análisis de la presente tesis muestra que el TLCUEM ha beneficiado a los europeos más que a los mexicanos, pues les ha facilitado producir muy barato, utilizando además al país como plataforma de envío de bienes a los mercados de mayor poder adquisitivo en México y el exterior.

CONCLUSIONES

Sin embargo, al no existir parámetros para el mejor desempeño de las empresas, tales como localización geográfica de las mismas o de orientación a sectores específicos, el Tratado no ha cumplido con ser un instrumento diversificador de las inversiones, puesto que la IED no ha impulsado el desarrollo regional, pero sí ha fortalecido la tendencia a la concentración, provocando que los beneficios obtenidos por el intercambio, queden en manos de unos cuantos.

Se apreció que la creación de esta zona de libre comercio facilitara la importación de productos intermedios libres de aranceles, buscando incrementar la inversión extranjera directa de Europa a México, originando que las empresas europeas sustituyan las exportaciones originadas en la Unión por las realizadas por filiales de sus mismas compañías en México, pero en calidad de adicionales, nunca sustitutivas.

Se hizo notorio que las empresas europeas se han avocado a invertir en aquellos Estados en los cuales existe una infraestructura y recursos naturales, así como mano de obra establecidas desde antes de la firma del tratado, y no se interesan en invertir en otras circunstancias.

En este aspecto, la industria automotriz y de maquinaria instaladas en México, por citar alguna y de acuerdo al análisis llevado a cabo, obtendrían una importancia creciente para empresas europeas que quieran entrar al mercado estadounidense.

Sin embargo, empresas de Estados Unidos que quisieran tener presencia en el mercado europeo, también podrían utilizar la relación entre México y la UE para aumentar las exportaciones de sus filiales mexicanas a Europa, reduciendo así sus exportaciones domésticas a esta última, como se vio en el análisis respectivo.

De acuerdo a analistas, el posible éxito del acuerdo global no sería posible medirlo en términos de flujos comerciales, sobre todo porque los Estados Unidos son el mercado natural de los mexicanos, sino porque habría que analizar, tanto los flujos de exportaciones como su contenido, y considerar que una parte importante de dicha contabilización pertenecería al mercado norteamericano, la cual no se llevó a cabo

desde Europa, sino desde sus filiales (europeas) establecidas en territorio norteamericano.

El TLCUEM ha provocado que empresas europeas se adueñen de sectores estratégicos para el desarrollo de nuestro país, además de que, a través del diálogo político, han presionado en las reuniones de los Consejos Conjuntos a nuestros negociadores para ampliar la apertura de la economía, y así poder acceder a sectores vulnerables por la importancia estratégica nacional que representan, tales como el energético o el manejo de aguas.

Con esto se concluye que la presumida inversión europea además no ha generado los empleos prometidos, pues en muchos casos, se ha tratado de la compra de activos ya existentes por parte de empresas europeas radicadas en el país, además de que han sido las mismas empresas europeas las que han promovido la precarización del empleo y el despido injustificado de trabajadores.

La falta de empleos de calidad y bien remunerados es uno de los principales problemas de la economía mexicana, que se ha visto agravada con la firma de acuerdos de libre comercio, como se ha mencionado.

México no ha hecho más que desempeñar un papel de eje y precursor en la relación con Europa, haciéndosele difícil dar el gran salto en la misma, pues no lo ha sabido aprovechar. No estamos preparados para enfrentar las vastas posibilidades de crecimiento y desarrollo que fueron los puntales del acuerdo firmado con Europa.

Aparte de preparación, estamos faltos de infraestructura, tecnología y capital para poder invertir y aprovechar en toda su capacidad los beneficios que hubo en un principio. Hubo, porque a más de 10 años de su firma, sólo los europeos que son quienes sí cuentan con lo acotado anteriormente, han podido sacar provecho desde el inicio.

CONCLUSIONES

Aunque el tema principal de éste trabajo es las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea, cuando se llevó a cabo la firma del acuerdo entre ambas, el mismo incluye otros aspectos como el político y el de cooperación, los cuales tampoco han sabido ser aprovechados por ninguna de las partes, y en mi opinión, podrían emplearse para ayudar, en la medida de lo posible, a sacar del estancamiento que se encuentra a la relación comercial.

De entre tantas soluciones posibles, me atrevo a mencionar la posibilidad de pactar un acuerdo que permita compensar los daños que ocasiona la importación indiscriminada de productos en general, a cambio de un beneficio real.

Además de que no se han generado la cantidad de empleos que se dijo con el mismo se crearían.

Aunque con la firma del TLCUEM México se coloca como un punto estratégico obligado para el comercio y la inversión del siglo XXI, el nuevo reto será saber aprovecharlo mejor y hacer de él un verdadero instrumento de la diversificación económica y comercial del país, ya que, a pesar del tiempo transcurrido, la relación con Europa no está ni siquiera regularmente madura, ni sus recursos han sido totalmente explotados..

La nueva búsqueda de la obtención de un efecto positivo del mismo, dependerá en gran medida de la capacidad y tenacidad del gobierno de nuestro país respecto a mantener un nivel de interlocución efectivo y provechoso para fincar los acuerdos con los europeos, y demostrar la calidad de país con la que firmaron.

Buscar, al mismo tiempo, que exista una igualdad de trato entre ambos entes, puesto que la condición de socios estratégicos debe servir tanto para que la UE sea consciente del peso político de México en el ámbito americano (que abarca Norteamérica y América Latina) e internacional, como para que nuestro país pueda

CONCLUSIONES

extender sus perspectivas de política exterior, lo cual está plasmado en el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, en espera de ser cumplido.

Así mismo, que se creen políticas de transferencia de recursos para el desarrollo de las regiones más pobres del país, así como apoyar a los sectores productivos que se encuentran en mayor desventaja comercial, buscando también equiparar la realidad de los subsidios entre México y la Unión Europea.

En base a todo lo anterior, considero que se debe tomar en serio la relación entre ambos, ya que en toda ocasión se nota que no es prioritaria, aunque así lo manifiesten sus firmantes, al tiempo que eliminar la demagogia empleada, que sólo se queda en palabras, buscando dar un impulso verdadero al diálogo político, basado en el mutuo conocimiento.

De no poner ambas partes el interés debido en ésta relación, la misma nunca servirá para el propósito para el que fue signado, con lo cual el desarrollo de nuestro país, principalmente el mercado externo, sobre el que se tiene un control casi nulo, se puede perder.

FUENTES DE CONSULTA

1. BIBLIOGRAFÍA

- Aguayo Quezada, Sergio. *México en cifras*. México, D.F., Editoriales Hechos Confiables y Grijalbo, 2002.
- Anguiano Roch, Eugenio. *México como interlocutor entre Europa y otras regiones*, en S. R. E. *Nuevas Estrategias de México Frente al Continente Europeo*, México y Europa. México, D.F., S. R. E., 1992.
- Balassa, Bela. *Teoría de la integración económica*. México, D.F., Biblioteca UTEAH, S. A. de C. V., 1980.
- Becerril García, Tublkain, Cervantes Hernández, Alfonso, Díaz Nava, María de Lourdes, Gómez Garay, Hugo S., Loyola Montemayor, Elías, Mancera Enrique, Santiesteban, Ana Rosa. *Fundamentos Relacionales para el Comercio Exterior*, México, D.F., Compañía Editorial Impresora y Distribuidora, S.A., 1995.
- Calderón, Álvaro. *La Unión Europea y México: Una Nueva Relación Política y Económica*. Madrid, España, Instituto de Relaciones Europeo Latino Americanas (IRELA), 1997.
- Carmona, Fernando. *La Europa del 92 ¿es posible una diversificación de la economía mexicana?*, en Estay, Jaime y Héctor Sotomayor (compiladores). *América Latina y México ante la Unión Europea de 1992*. México, D.F., UAM Xochimilco, 1992.
- Cuenca García, Eduardo. *Organización Económica Internacional*, Madrid, España, Pearson Education, S.A., 2004.
- Dieterich Steffan, Heinz. *Globalización, educación y democracia en América Latina*, en Chomsky, Noam y Heinz Dieterich. *La sociedad global. Educación mercado y democracia*. México, D. F., Ed. Joaquín Ortiz, S. A. de C. V., 1995.
- Durán, Esperanza. *Mexico's Relations with the European Community*. Madrid, España, IRELA, Serie Documentos de Trabajo No. 33, 1999.
- Estefanía, Joaquín. *La nueva economía. La Globalización*. Barcelona, España, Editorial Debate, S. A., 2001.
- Fernández de Castro, Rafael. *Cambio y Continuidad en la Política Exterior de México*. México, D.F., Editorial Ariel, 2002.

FUENTES DE CONSULTA

- Fondo Monetario Internacional, *Estadísticas Financieras Internacionales*. Washington, D. C., FMI, julio 1992.
- Gil Villegas, Francisco. *México y Europa: una relación centenaria que trasciende la economía y el comercio*, en Torres, Blanca y Gustavo Vega (compiladores). *Los Grandes Problemas de México*. Tomo XII. México, D.F., El Colegio de México, 2010.
- Ianni, Octavio. *Teorías de la Globalización*. México, D. F., Siglo XXI Editores, 1996.
- Lajous, Roberta. *México y European Policy Agenda*, en Roett, Riordan (compilador). *México y External Relations in the 1990s*. London, Lynne Rienner Publishers, 1991.
- Lecompte, Jacques. *Las relaciones entre la UE y México: tres generaciones de acuerdos de cooperación*, en *La Unión Europea y México, una nueva relación política y económica*. Madrid, España, Instituto de Relaciones Europeo Latino Americanas (IRELA), 1997.
- Marín Bosch, Miguel. *México y Europa: la Agenda Multilateral*, en S. R. E. *México Europa*. México, S. R. E., 1992.
- *La Unión Europea y México*. Madrid, España, Instituto de Relaciones Europeo Latino Americanas (IRELA), 1995.
- *La Unión Europea y México: Una Nueva Relación Política y Económica*. Madrid, España, Instituto de Relaciones Europeo Latino Americanas (IRELA), 1997.
- López Segrera, Francisco. *Globalización y educación superior en América Latina y el Caribe. La universidad como agente de transformación*. Caracas, Venezuela, UNESCO-IESALC, Colección Respuestas No. 18, 2001.
- Ortiz, Edgar. *Mercados de capital y el desarrollo e integración financiera de México*, en *Integración financiera y TLC. Retos y perspectivas*. México. D.F., IIES-UNAM, 1995.
- Piñón Antillón, Rosa María (coordinadora). *El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas*. México, D.F., ECSA México, Proyecto Jean Monnet, Comisión Europea, Fundación Friedrich Ebert, DGAPA, UNAM, 2005.
- Ramírez Brun, Ricardo. *La política económica en México 1982-1986, la transición de la ortodoxia a la heterodoxia*. México, D.F., Universidad Nacional Autónoma de México, 1989.

FUENTES DE CONSULTA

- Requeijo González, Jaime. *Economía Mundial*. Madrid, España, MacGraw Hill, segunda edición, 2002.
- Roett, Riordan (compilador). *Relaciones Exteriores de México en la Década de los Noventa*. México, D.F., Siglo XXI Editores, segunda edición, 2001.
- Rosales Vivó, Carlos R. Organizaciones mexicanas, internacionalización y nuevas relaciones Norte-Sur, en Tarassiouk Katurina, Alexander. *Globalización y desarrollo. Alternativas y retos de la economía mexicana*. México, D.F., Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, Serie de Investigación No. 18, 1997.
- Rozental, Andrés. *La Política Exterior de México en la Era de la Modernidad*. México, D.F., F.C.E., 1993.
- Ruíz Sandoval, Érika. México y la Unión Europea en 2010: bodas de hojalata y un futuro incierto, en Torres, Blanca y Gustavo Vega (compiladores). *Los Grandes Problemas de México*. Tomo XII. México, D.F., El Colegio de México, 2010.
- Salinas de Gortari, Carlos. *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*. Presidencia de la República. México, D.F., 1989.
- Sberro, Stephan. Las relaciones entre México y la Unión Europea: ¿el fin del desencuentro?, en *La Unión Europea y México: una Nueva relación Política y Económica*. Madrid, España, Instituto de Relaciones Europeo Latino Americanas (IRELA), 1997.
- Senado de la República. *El comercio de México con el mundo: ¿hacia dónde se dirige?* México, D.F., Senado de la República, Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Exterior, 1990.
- Solana Morales, Fernando. *Debemos diseñar una nueva estrategia mexicana hacia Europa*. México, D.F., S. R. E., Colección Textos de Política Exterior No. 19, 1989.
- Tamames, Ramón. *Estructura Económica Internacional*. México, D.F., Ed. CNCA, 1991.
- Zedillo Ponce de León, Ernesto. *Plan Nacional de Desarrollo 1994-2000*. México, D.F., Presidencia de la República, Poder Ejecutivo Federal, 1995.

2. HEMEROGRAFÍA

- %Aclara México dudas a la UE sobre Acuerdo+ *Reforma*, México, D.F., Negocios. Viernes 18 de julio de 1997, p.- 8.
- %Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea+, S. R. E., México, D.F., 1998.
- %Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México - Unión Europea: Cuatro Visiones+, en *El Mercado de Valores*. México, D.F., Nacional Financiera, Año LX, No. 6, Junio de 2000, p. 3.
- %Acuerdo Marco de Cooperación México-CEE+, Art. 89, 1991.
- %Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos+, en *Consejo Empresarial México-CEE*. México, D.F., 1991.
- Aguirre Reveles, Rodolfo y Manuel Pérez Rocha L. %Siete años del Tratado Unión Europea-México (TLCUEM): Una alerta para el sur global+, en *Documento de Debate Regionalismos Alternativos*. México, D.F., Transnational Institute, Red Mexicana de Acción frente al libre Comercio (ICCO), Junio 2007, pp. 1-33.
- Armendáriz Etchegaray, Manuel. %Antecedentes de la Nueva relación México-Unión Europea: El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (1997)+, en *El Mercado de Valores*. Nacional Financiera, Año LX, No. 6, Junio de 2000, p. 6.
- Arrieta Munguía, Judith. %La Política Exterior de México hacia la Unión Europea+, en *Revista Mexicana de Política Exterior*. México, D. F., Secretaría de Relaciones Exteriores, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, No.49, Invierno 1995-1996, p. 123.
- Benavides Ortiz, Carlos y Salvador Rico. %Guterres, mediador entre México y la UE+, en *El Financiero*. México, D.F., viernes 8 de noviembre de 1996, p. 8.
- %Comunicado de Prensa+, Departamento de Prensa de la Delegación de la Comisión Europea. 5 de marzo de 1999.
- Conesa, Eduardo R. %Conceptos fundamentales de la integración económica+, en *Integración Latinoamericana*. Buenos Aires, Argentina, BID-INTAL, agosto de 1982, p. 3.
- %Cooperación+, en *Cámara Mexicano-Alemana de Comercio e Industria*. México, D.F., Año XVII, No. 136, enero-febrero de 1991. p. 64

FUENTES DE CONSULTA

- Cronología de las Relaciones Unión Europea-México+, en *La Unión Europea y México*. México, D.F., Delegación de la Comisión Europea, 1995.
- Dirección General para Europa, *Unión Europea. Anexo informativo*. México, D.F., S. R. E., 1998, p. 7.
- Dirección General para Europa. *Temas Bilaterales Unión Europea*. México, D.F., S. R. E., pp. 8-11.
- Dirección General para Europa. *Unión Europea: Especificidades del Acuerdo*. México. S. R. E., p. 5.
- Estado actual de las negociaciones comerciales México-UE+, en la *Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México*. Año 1 No. 1 México, 2000.
- *Euronotas*, Representación de la Comisión Europea en México, diciembre 1993. p. 8.
- *Euronotas*. Representación de la Comisión Europea en México, enero 1994, p. 2.
- Europa, una oportunidad para México+en *Aduanas*. México, D.F., Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM), Bilingual. Eje del Comercio Exterior, Año 1, No. 9, julio 2002.
- Evaluación del Acuerdo Marco de Cooperación+, en *VI. Relaciones Bilaterales*. Documentos de la S. R. E. México, 1994.
- Franco Hijuelos, Claudia. La Asociación Estratégica México-Unión Europea: origen y perspectivas+, en *Revista Mexicana de Política Exterior*. México, D.F., S.R.E.-IMRED, No. 89, junio 2010, p. 57-82.
- Green Macías, Rosario: La Agenda Política y de Cooperación en la Nueva Relación entre México y Europa+, en *El Mercado de Valores*. México, D. F., Nacional Financiera, Año LX, No. 6, junio de 2000, p. 5.
- Guía Básica del Exportador+, BANCOMEXT, 7ª Edición, México, D.F., 1999.
- Informe presentado por el C. Fernando Solana Secretario de Relaciones Exteriores ante el Senado de la República+, en *La política exterior en el 4º informe de gobierno del C. Presidente Carlos Salinas de Gortari*. S. R. E. México, 1992.
- Informe de labores, 1994-1995+ S. R. E., México, D. F., 1995.
- Informe de la Evolución UE-México+, en *Relaciones UE-México*, México, D.F., Delegación en México de la Comisión Europea, febrero de 1996.

FUENTES DE CONSULTA

- *Las relaciones comerciales de México con el mundo: desafíos y oportunidades*, en *México en el Comercio Internacional*, México, D.F, SECOFI, abril 1990.
- *La Unión Europea y México*: Delegación de la Comisión Europea. México, D.F., 1995.
- López Blanco, Manuel. *El Acuerdo Global y el TLCUEM entre la Unión Europea y México: La Visión de Europa*, en *El Mercado de Valores*. México, D. F., Nacional Financiera, Año LX, No. 6, junio 2000, p. 36.
- López Roldán, Mario. *El Acuerdo de Libre Comercio México - UE: Una Asociación sin Precedentes*, en *El Mercado de Valores*. México, D. F., Nacional Financiera, Año LX, No. 6, junio de 2000, pp. 26-28.
- Martínez Casas, Estefanía. *El gobierno de la Globalización*. España, trabajo del curso: Comprender la Economía Internacional del Programa de Formación del Profesorado 2004-2005, 2005, s.l.e., p. 6.
- Mateo, Fernando: *Relaciones comerciales entre México y la Unión Europea*, en *Revista Mexicana de Política Exterior*. México, D.F., IMRED. SRE, No. 49, Invierno 1995-1996.
- Mena, Yadira: *¿Roto el impasse para el TLC México-UE?*, en *El Economista*. México, D. F., lunes 24 de mayo de 1999, p. 14.
- Méndez Escobar, Francisca. *La política de la UE hacia América latina: el caso de México*, en *Revista Mexicana de Política Exterior*. México, D. F., Secretaría de Relaciones Exteriores, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, No.49, Invierno 1995-1996, p. 98.
- Nota Bilateral *México . Unión Europea*, S. R. E. México, 1997.
- Ojeda Revah, Mario: *Las relaciones entre México y la Unión Europea. Una alternativa para la diversificación*, en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*. México, D. F., Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México D.F., No. 165, 1996, pp. 103-137.
- Patten, Chris. *Relaciones entre la Unión Europea y México, en el umbral de un nuevo milenio*, en *El Mercado de Valores*. México, D. F., Nacional Financiera, Año LX, No. 6, junio 2000, p. 10.
- *Perfil manifiesto de la industria europea en México*, en *Cooperación*. México, D.F., Cámara Mexicano-Alemana de Comercio e Industria, Año XVII, No. 136, enero-febrero de 1991, p. 64. Mimeo.

FUENTES DE CONSULTA

- *Plan Nacional de Política Industrial y Comercio Exterior*, en *Comercio Exterior*. México, D.F., Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), Vol. 46, No.6, junio 1996, pp. 485-492.
- *precisiones sobre el proceso de negociación para la liberalización comercial*, en *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea*. México, D.F., S. R. E., 2000, mimeo.
- *Proceso que ha seguido la negociación del nuevo Acuerdo entre México y la Unión Europea*, Anexo Informativo, en *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea*. S.R.E. México, 1998, mimeo.
- *Relaciones Económicas Bilaterales México-Unión Europea. Panorama general*, en *VI. Relaciones Bilaterales*. México, D.F., Documentos de la S.R.E. 1994.
- *Relaciones UE-México*, Delegación de la Comisión Europea en México Octubre de 1995.
- *Reporte de la Comisión de Relaciones Económicas con el Exterior*. México, D.F., Senado de la República, 15 de diciembre de 1992.
- Representación de la Comisión Europea en México. *Euronotas*. México, D.F., diciembre 1993.
- Representación de la Comisión Europea en México. *Euronotas*. México, D.F., enero 1994.
- Romero Hicks, José Luis y Humberto Molina Medina. *El sistema económico global y las oportunidades de crecimiento para los países en desarrollo*, en *Comercio Exterior*. México, D.F., Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), Vol. 53, No. 1, enero de 2003, p. 43.
- Rozo B., Carlos A.: *El neoproteccionismo de la Comunidad Económica Europea: las opciones para México*, en *Comercio Internacional Banamex*. México, D.F., BANAMEX, Vol. 3, No. 4, diciembre de 1991.
- Reyes, Giovanni E. *Teoría de la Globalización: bases fundamentales*, en *Tendencias*. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Nariño, Vol. II, No. 1, junio de 2001, pp. 43-53.
- Ruíz Sánchez, Alfredo. *México y la Unión Europea*, del No. 49 de la *Revista Mexicana de Política Exterior*. México, D.F., Abril - Junio de 1997.
- *Tratado de Libre Comercio México - Unión Europea I*. Revista *El Mercado de Valores*, México, D.F., No. 6 / Junio 2000 Año LX. 47 p.

FUENTES DE CONSULTA

- Sberro, Stephan. *La Unión Europea: ¿una alternativa estratégica para México?*, en *Revista Nueva Sociedad, coedición de Prentice Hall Hispanoamérica*. Caracas, Venezuela. No. 190, abril 2004, pp. 94-100.
- *Unión Europea. Anexo Informativo*. México, D.F., Dirección General para Europa de la S. R. E. México, 1998.
- *UE - México, hacia el futuro*, en *La Unión Europea y México*, Euronotas de febrero de 1995: Delegación de la Comisión Europea. México, 1995.
- Zabludovsky Kuper, Jaime: *Resultado de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea*, en *El Mercado de Valores*. México, D.F., ejemplar dedicado al *Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea*, Año LX, No. 6, junio 2000.

3. CIBERGRAFÍA

- Alameda Ospina, Raúl. *Análisis global de la Globalización*, en *Revista Desarrollo Indoamericano*. Barranquilla, Colombia, Universidad Simón Bolívar, No. 107, s/f, www.acceconomicas.org.co/.../ANÁLISIS%20GLOBAL%20%20DE%20LA%20GLOBALIZACION, consultada el 20 de enero de 2002.
- Aglieta, Michel. *La Globalización financiera*, en http://www.sela.org/public_html/aa2k/es/cap/N59/rcap59-1.htm, consultada el 27 de abril de 2001.
- Aguirre Reveles, Rodolfo y Pérez Rocha L., Manuel. *El TLCUEM a 7 años: Un caso más de espejitos por oro*, en <http://www.bolpress.com/art.php?Cod=2007030802>, consultada el 3 de agosto de 2007.
- Banco Mundial, *Globalización*, en <http://www.bancomundial.org/temas/globalizacion/>, consultada el 18 de noviembre de 2010.
- Banco Mundial, *¿Qué es la Globalización?*, en <http://www.bancomundial.org/temas/globalizacion/cuestiones1.htm>, consultada el 18 de noviembre de 2010.
- Bonasewicz, Andrzej. *Las causas y los efectos de la Globalización*, en *Actas L. de V.*, tomo 27, 2004. en http://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:ogoJGkjoS00J:www.wgsr.uw.edu.pl/public/uploads/actas04/03-bonasewicz.pdf+los+principios+de+la+globalizacion&hl=es&gl=mx&pid=bl&srcid=ADGEESjEoFqkx6LTwVSqxqjX7bfjgh5itVDBLD3HMdWvSpYoMUob4uxs_jaRyOMK-ZaNwSdULRzrA89-R_3Zvc5Euw3WFh9yVSvAn5k2aUQrKMxuOCFK7ozS-SRj6KJ_uAt70qGGUtO&sig=AHIEtbSzPuDVC_ggiL4kXp-ITRgdXJupNA, consultada el 12 de noviembre de 2004.
- Busse, Matthias y Koopman, Georg. *Libre comercio entre México y la Unión Europea. Efectos económicos e implicaciones para las políticas públicas*, en http://148.206.107.15/biblioteca_digital/estadistica.php?id_host=6&tipo=ARTICULO&id=5088&archivo=2-329-5088zol.pdf&titulo=Libre comercio entre México y la Unión Europea. Efectos económicos e implicaciones para las políticas públicas, consultada el 3 de agosto de 2003.
- Comunicados de prensa. *Nota de la embajada de México ante la Unión Europea, Bruselas*, en <http://www.embamex.de/comunicados.html>, consultada el 18 de diciembre del 2000.
- De la Cruz, Manuel. *¿Cuáles son los nuevos Bric?*, en <http://www.expansion.com/2012/02/14/mercados/1329220065.html>, consultada el 13 de marzo de 2012.

- Egremy, Nydia. *Los favorecidos del TLCUEM+*, en *Revista Fortuna*. Julio 2008. <http://www.revistafortuna.com.mx/contenido/2008/07/15/los-favorecidos-del-tlcuem/>, consultada el 18 de junio de 2010.
- Fernández Ribas, Andrea. *Las relaciones de la Unión Europea con América Latina+*, en <http://www.cidob.es/Castellano/Publicaciones/Afers/54-55cortes.htm>, consultada el 22 abril de 2001.
- Herrera Chaves, Benjamín. *Lecturas de la Globalización*. Argentina, Facultad de Economía de la Universidad Central, en <http://www.ucentral.edu.co/pregrado/cienciaseconomicas/economia/anexos/Lecturas.pdf>, consultada el 19 de octubre de 2004.
- http://www.economia-bruselas.gob.mx/html/comercio_con_europa.htm.
- http://www.economia-bruselas.gob.mx/html/tl-win2001_cover.htm.
- <http://www.eprints.ucm.es/tesis/cps/ucm-t29804.pdf>.
- <http://www.eurosur.org/guiadelmundo/recuadros/tlcan/index.html>.
- *Human Rights Watch World Report, 1998: MEXICO+*, en <http://www.hrw.org/hrw/worldreport/Americas-08.htm>.
- *Inversión de la UE en México+*, en <http://www.arielmexico.com>, consultada el 8 de septiembre de 2000.
- *La inversión extranjera en México+y Origen de la Inversión Extranjera Directa+*, en el *Boletín Eurocentro*. Eurocentro-CANACINTRA Abril-Junio /Año 2/ No. 5 <http://www.canacintra.org.mx>, consultada el 23 de Agosto de 2002.
- *La Unión Europea: un actor mundial+*, en http://www.delmex.cec.eu.int/es/ue_actor_mundial/un_actor_mundial.htm, consultada el 3 de mayo de 2005.
- *Las Relaciones Económicas México - Unión Europea+*, en <http://www.eurocentro.org.mx/canacintra> y <http://www.arielmexico.com>, consultada el 25 de febrero de 2001.
- Martínez Coll, Juan Carlos (2001): *Las relaciones comerciales de la UE con terceros países+*, en *La Economía de Mercado, Virtudes e Inconvenientes*. http://www.eumed.net/cursecon/17/terceros_paises.htm, consultada el 27 de agosto de 2000.
- Mendoza Flores, Aída. *Transnacionales, beneficiarias del TLCUEM+*, en *Voluntarios de la Comunidad*, en

FUENTES DE CONSULTA

<http://voluntariosdelacomunidad.org/phpnuke/modules.php?name=News&files=print&sid=1658>, consultada el 13 de julio de 2006.

- México y la Unión Europea: vínculo entre continentes+, en http://www.economia-bruselas.gob.mx/html/tlc_mexico-ue.htm, consultada el 22 de junio de 2000.
- Mújica, Armando. México en la Globalización: Retos y Oportunidades+, en el *Boletín Eurocentro*. México, D.F., Eurocentro-CANACINTRA Año 1/ No. 2/Abril-Junio, en <http://www.canacindra.org.mx>, consultada el 27 de septiembre de 2003.
- Mújica, Armando. Gerente de Estudios Económicos de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación: México en la Globalización: Retos y Oportunidades+, en el *Boletín Eurocentro Eurocentro - CANACINTRA* Abril - Junio/Año 1/ No. 2 <http://www.canacindra.org.mx>, consultada el 20 de abril de 2003.
- Perspectivas para la Inversión Extranjera Directa+, en el *Boletín Eurocentro Eurocentro-CANACINTRA* Abril-Junio/Año2/No.5 <http://www.canacindra.org.mx>.
- Octavio Ianni, destacado analista de la Globalización, falleció en Brasil+, en *Globalización, Portal Latinoamericano en Globalización*, en <http://www.globalizacion.org/mirador/Gudynaslanni.htm>, consultada el 4 de octubre de 2004.
- Principales resultados del TLCUEM en el comercio y la inversión entre México y la UE+, en http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_EU/Studies/Resultados_s.pdf, consultada el 28 de julio de 2003.
- Resumen de las Relaciones México - Unión Europea. Comercio Bilateral+, en <http://www.eurocentro.org.mx/canacindra>, consultada el 8 de septiembre de 2000.
- Ruíz Arriaga, Diana. Evolución de las relaciones de México y La Unión Europea a consecuencia de la Firma del Tratado de Libre Comercio (TLCUEM)+, en *IDEC- UNIVERSITAT POMPEU FABRA* <http://orla.upf.edu/blog/TLCUEM.pdf>, consultada el 26 de noviembre de 2005.
- Sanahuja, José Antonio. Mecanismos de cooperación Europa-América Latina+Una Aproximación a la Política de Desarrollo de la Unión Europea+, en *Foreign Affairs en Español*, Verano 2002, en <http://www.foreignaffairs-esp.org/search/article.asp?i=20020501FAenEspEssay8470.xml&nb=0>, consultada el 5 de enero de 2004.
- Sánchez, Héctor. *Tratados de Libre Comercio*, en <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco1/tratlibcom.htm>, consultada el 3 de mayo de 2002.
- SECOFI, en <http://www.secofi.gob.mx>, consultada el 2 de febrero de 2001.

FUENTES DE CONSULTA

- Secretaría de Economía, en <http://www.economia.gob.mx>, consultada el 2 de febrero de 2001.
- Tratado de Libre Comercio México . TLCUEM+, en <http://www.europa.eu.int/comm/trade/bilateral/mexico/fta.htm> y <http://www.secofi-sni.gob.mx>, consultadas el 20 de junio de 2005.