



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

---

---

FACULTAD DE ECONOMÍA

“COMERCIO ENTRE MÉXICO - UNIÓN EUROPEA EN EL CONTEXTO DEL  
TLCUEM, LÍMITES PARA SU EXPANSIÓN”.

TESIS

PARA OBTENER EL GRADO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA:

ALAN MONTAÑEZ JUÁREZ

ASESORA:

ROSA MARÍA GARCÍA TORRES



México D.F.

Octubre de 2013



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

# Índice

Introducción.....	3
Las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea. ....	7
El tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea. ....	30
TLCUEM: Resultados y perspectivas a futuro.....	49
Conclusiones.....	80
Recomendaciones.....	86
Anexo estadístico.....	87
Referencias de consulta.....	106

## INTRODUCCIÓN.

Las relaciones bilaterales entre México y la CEE, hoy en día Unión Europea, se establecieron en la década de los sesenta con el Acuerdo de Cooperación de 1975. Sin embargo, estas relaciones avanzaron con mucha lentitud por más de tres décadas debido a la escasa presencia latinoamericana, plasmando así el poco interés de la UE por México y viceversa. Las relaciones económicas -en particular sobre cuestiones de comercio- se situaron en un terreno de desacuerdos, por lo que los avances fueron limitados, reflejando la divergencia de intereses y de las importantes asimetrías económicas existentes entre ambas regiones.

Aun con esta disparidad, durante la última década del siglo XX, las relaciones entre estas dos regiones tuvieron un crecimiento exponencial, tanto sobre el plano cuantitativo como cualitativo. Debido por un lado a la importancia estratégica que obtuvo México gracias a las reformas económicas llevadas a cabo en la década de los ochenta; y sobre todo a la incorporación a uno de los bloques comerciales más importantes del mundo que se obtuvo al firmar el TLCUEM.

Sin embargo no se ha logrado aprovechar del todo esta incorporación de tal manera que actualmente el intercambio comercial entre México y la UE es poco significativo, y se concentra 90% en cinco países: Alemania, Gran Bretaña, España, Italia y Holanda. Para fines de 2000 el saldo de balanza comercial entre México y la UE es deficitario para México, y el mayor déficit lo tiene con Alemania, seguido de Italia y Gran Bretaña, observando un superávit con España, Bélgica y

Portugal.<sup>1</sup> Aunado a esto, entre 1990 y 2000, la participación relativa de la Unión Europea en el comercio total México bajo del 10.9% al 6.0%.

Así esta investigación tratará de desmenuzar ¿Por qué de los 27 países, que conforman la Unión Europea, México solo tiene comercio actualmente con Alemania, Gran Bretaña, España, Italia y Holanda? Ya que estos impedimentos son esenciales para explicar la disminución del comercio entre ambas naciones. Esto es importante porque se debería de beneficiar mucho más con este tratado tan notable, en donde se ofreció eliminar las desventajas de acceso a los mercados que enfrentan los exportadores de ambas partes, equilibrando sus condiciones de competencia con otros socios comerciales. Además, a México le permitirá no sólo diversificar el mercado de sus productos, sino también ampliar la oferta disponible de bienes y servicios.

Pero para que eso suceda, primero se tienen que encontrar las posibles barreras que existen e impiden la utilización por completo de dicho tratado. Mi investigación tratara de analizar los posibles límites de este tratado.

De esta manera se partirá de los siguientes ejes que son los objetivos que se han planteado, los cuales son:

Objetivo General:

- Analizar las fortalezas y los límites de la relación comercial entre México y los países de la Unión Europea, en el contexto del TLCUEM durante las dos últimas décadas.

---

<sup>1</sup> Saldaña, S. (2000). *Balanza comercial y regulación arancelaria en México*, México: Administración General de Aduanas (SHCP).

Objetivos particulares:

- Conocer los orígenes de las relaciones comerciales entre México y Unión Europea.
- Describir el contenido del TLCUEM en sus principales rubros.
- Analizar el comercio a partir del TLCUEM.
- Evaluar los principales resultados del TLCUEM en el comercio Mexicano.

Estos objetivos tienen la finalidad de que la investigación compruebe o rechace la siguiente hipótesis:

México no ha logrado aprovechar los beneficios del TLCUEM, debido principalmente a las siguientes razones: sigue dependiendo de Estados Unidos, el comercio mexicano no se ha diversificado, se atraen pocas empresas europeas; la IED de la UE hacia México es poca; México necesita seguir siendo un país de maquila, los nichos de mercado aprovechados por el TLCUEM son irrelevantes en la economía nacional y existe ausencia de exportaciones de las empresas mexicanas hacia esta región.

Para corroborar dicha hipótesis, se presentan los siguientes capítulos:

En el capítulo uno se abordará las Relaciones comerciales entre México y la Unión Europea; para conocer los orígenes de las relaciones comerciales entre México y Unión Europea.

En el capítulo dos se abordará el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea; en donde se descubrirá su contenido, en sus principales rubros y el comercio a partir del TLCUEM.

En el capítulo tres, se abordará el TLCUEM, analizando sus resultados y perspectivas a futuro; para valorar los principales resultados del TLCUEM en el comercio Mexicano y plantear los posibles límites que dificultan la total utilización del TLCUEM.

## LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA.

### Antecedentes de las relaciones de comercio.

Lo que podría considerarse como la primera etapa de intercambio comercial entre Europa y México comienza a partir del siglo XVI. Esto se realizó mediante la explotación de las colonias que establecieron los españoles. Durante ésta etapa, el comercio entre México y Europa se dio principalmente con España y las reglas que regían eran generalmente diseñadas para favorecer a la economía de ésta, que prohibían el intercambio de bienes entre las colonias y con otros países europeos. Este régimen se conoció como mercantilismo.

El comercio exterior de un país puede ser utilizado como indicador de su situación económica. En el caso de las regiones colonizadas, el comercio exterior estaba regulado por la metrópoli en función de sus objetivos. La política mercantilista impuesta por la Nueva España consistió en restricciones a los productos comerciados mediante legislaciones proteccionistas, lo cual se reflejó sobre todo en las dos situaciones o grados de dependencia que se mantuvieron a lo largo de la Colonia. En la primera llamada el período del sistema de flotas (1561-1778) la existencia de sólo un puerto comercial, Veracruz en la Colonia y Cádiz - Sevilla en España, provocó una situación de dependencia fundamental, es decir, todo el

comercio estaba controlado por la metrópoli. En la segunda se abolió el sistema de flotas y se estableció un sistema de libre comercio.<sup>2</sup>

Los principales productos exportados por la Nueva España fueron la plata, la grana y el azúcar, aunque el monto del primero fue mayor al de los otros dos. Los productos de importación estaban totalmente encaminados a satisfacer patrones de consumo de las clases altas. Eran sobre todo bienes de consumo inmediato y de lujo. Las importaciones de hierro, acero y bienes de capital eran de poca cuantía y muy irregulares. Las telas constituían el renglón más importante; las seguían las especias, vino, papel y cobre, aunque en menor escala. A partir de 1807, al igual que la de las exportaciones, la diversificación de las importaciones empieza a ser considerable.<sup>3</sup>

Tan pronto como México obtuvo su independencia, fue considerado por los europeos como un campo propicio para la realización de inversiones. En 1825 Inglaterra garantizó el primer préstamo al gobierno mexicano, del cual, a la falta de experiencia negociadora por parte de México, el gobierno sólo recibió 50 %.<sup>4</sup> También se realizaron algunas inversiones directas por parte de Inglaterra, en la minería y en establecimientos comerciales; las primeras constituyeron un fracaso, debido a la prolongada situación de inestabilidad política, las otras estaban orientadas principalmente hacia el comercio exterior, aunque el volumen de tal comercio era insignificante.

---

<sup>2</sup>Leopoldo Solís. *La realidad económica mexicana*, Siglo Veintiuno, México, 1985.p 23

<sup>3</sup>Leopoldo Solís. *La realidad económica mexicana*, Siglo Veintiuno, México, 1985.p 24

<sup>4</sup>Robert Edminster, *México*, Harper&Brothers, Nueva York, 1961, p 331

El comercio constituía la fuente principal de capitales, y continuó su crecimiento durante la Reforma, tiempo en que representaba la fuente de formación de capital más importante para el posible avance económico del país. Las principales transacciones comerciales se hacían con Francia, Inglaterra, Alemania y los Estados Unidos. Los ingleses que residían en el país, controlaban el sector comercial más importante, en parte por que trataban de fabricar productos más comerciábiles.

De 1825 hasta 1867 no entraron nuevas cantidades de capital al país sino en escasa medida. El problema fue agravado por sucesivos incumplimientos, en 1860 el gobierno emitió 15 millones de pesos en bonos, vendiéndolos en mercados europeos, pero sólo recibió en efectivo 750,000 pesos, pues el restante fue a dar a manos de los intermediarios. En 1864 el Banco de Londres, en México y Sudamérica empezó sus operaciones con un capital inicial de sólo 500,000 pesos, constituyendo así, el primer intento de integración de una estructura financiera que favoreció materialmente al país.<sup>5</sup> De esta manera se ve como el sector externo de la economía estaba ya en manos de los extranjeros.

Durante el período comprendido de 1870 a 1910 el comercio exterior de México registró un aumento muy acentuado. Los principales elementos que motivaron esta expansión fueron el desarrollo de las vías ferroviarias y marítimas. La mayor

---

<sup>5</sup>Raúl Ortiz Mena, *El desarrollo económico de México y su capacidad para absorber capital del exterior*, Nacional Financiera, México, 1953, pp 452-468.

parte de las exportaciones siguieron siendo los metales preciosos, el oro y la plata 65 por ciento. Los productos vegetales 20 por ciento. A los ingresos procedentes de las exportaciones se sumaron los capitales extranjeros.

El comercio exterior sufrió en este período una importante transformación en cuanto a mercados. Antes del Porfiriato el comercio exterior se orientaba principalmente hacia Europa (Inglaterra, Alemania, Francia y España); a partir de 1873, de manera lenta pero firme, los mercados europeos empiezan a ser desplazados por el norteamericano. En este período la mayor parte de las exportaciones fueron a los Estados Unidos, y el mayor porcentaje de las importaciones provino de dicho país. La causa más importante de este cambio de dirección del comercio exterior, fue el desarrollo de vías férreas, que conducían a la frontera norte. Asimismo, durante el Porfiriato aumentaron las inversiones norteamericanas, al grado de que entre los países que recibían inversiones procedentes de Estados Unidos, México ocupaba el primer lugar. Las empresas norteamericanas favorecieron las relaciones comerciales con su país de origen.<sup>6</sup>

El volumen del comercio existente entre los países que forman en la actualidad la Unión Europea y México fue relativamente bajo en lo referente al periodo de 1950 a 1970 con saldos negativos para la balanza comercial mexicana. Al comenzar la década de los setenta se vio un claro aumento en el comercio debido al auge

---

<sup>6</sup>Leopoldo Solís. *La realidad económica mexicana*, Siglo Veintiuno, México, 1985.p 65-66

petrolero y a que se registró un incremento acelerado de las importaciones debido a la creciente necesidad de industrialización.<sup>7</sup>

En 1975, la Unión Europea hizo una formalización de sus relaciones con México a través de un Acuerdo Marco de Cooperación que permitió la realización de proyectos entre ambas partes de manera significativa.

Las relaciones bilaterales entre la actual Unión Europea como entidad y México, datan desde 1961 cuando se establecieron por primera vez relaciones diplomáticas entre las dos partes, con la inserción del Embajador Primo Villa Michel ante la Comunidad Económica Europea (CEE) el 14 de marzo de 1961. Con esto empezó la primera etapa de relaciones bilaterales, la cual duró hasta la firma del primer acuerdo de cooperación en 1975, denominado Acuerdo Macro de Cooperación. En esta época, las relaciones se limitaron a ser básicamente diplomáticas, no hubo iniciativas para estrechar estas relaciones, ni por parte de México, que manejaba políticas económicas de sustitución de importaciones, ni por parte de los países europeos, quienes en su política exterior se concentraban principalmente en sus antiguas colonias africanas.<sup>8</sup>

Este primer Acuerdo de Cooperación de 1975, fue el comienzo de una relación más intensa entre ambas partes, y fue con este acuerdo que se institucionalizaron

---

<sup>7</sup>Revista Mexicana de Política Exterior La Unión Europea como Opción Diversificadora.( invierno) 1995, vol. 49, p. 220

<sup>8</sup> Jaques Lecompte. Las relaciones entre la Unión Europea y México: tres generaciones de acuerdos de cooperación, en: la Unión Europea y México, IRELA, Madrid, 1997. p 12

las relaciones entre México y la CEE. Fue el primero en firmarse entre las dos partes, ya que fue hasta esa época que la CEE empezó a formar acuerdos económicos bilaterales con terceros países. Este lazo económico concedía a la otra parte el rango de Nación Más Favorecida (NMF), lo cual tenía importancia, ya que México no había ingresado al GATT. Aun con este rango concedido por la CEE, “El rango de nación más favorecida que se concedieron (...) no trajo consigo un incremento en el comercio bilateral, el cual continuó siendo desfavorable para México”.<sup>9</sup>

Con la firma de este acuerdo en 1975, durante el sexenio de Luis Echeverría, surgió cierto optimismo, ya que tanto México como la CEE esperaban un incremento en los intercambios comerciales. Sin embargo, el impacto fue más bien limitado, debido a varios factores. Por un lado, el Acuerdo de Cooperación fue un acuerdo no-preferencial, es decir México no tenía acceso preferencial al mercado europeo, y por lo tanto, las exportaciones a Europa no crecieron sustancialmente y viceversa. El acuerdo contemplaba la cooperación económica, incluyendo la transferencia de tecnología, la inversión y la creación de vínculos empresariales entre México y Europa.

El resultado de éste acuerdo no fue el esperado ya que México no obtuvo un mayor acceso al mercado europeo y sus exportaciones siguieron condicionadas por el Sistema de Preferencias Generalizado (SPG) aplicado unilateralmente por

---

<sup>9</sup>Juan Ramón Lanzas Molina y Encarnación Moral Pajares. Las relaciones comerciales de la Unión Europea y España con México, Comercio Exterior, Vol. 50 No 8, Agosto 2000. p 659

la CEE. Por otra parte, Europa no pudo establecer un régimen más favorable para comprar petróleo mexicano ni negociar un acuerdo de protección de inversiones para resguardar a los inversionistas europeos en México. Además no fue posible equilibrar los flujos comerciales entre las dos regiones, unos de los objetivos explícitos del acuerdo.<sup>10</sup>

Durante la presidencia de Luis Echeverría, el déficit en la balanza comercial empezó a destacarse, ya que se ve un incremento mayor en las importaciones. Esto porque México tenía que importar productos intensivos en capital y tecnología para lograr la industrialización en esa época. Esta tendencia no logró revertirse durante la última mitad de los setentas, llegando a lograr hasta un déficit comercial de 645 millones de ecus

Por su lado, los europeos tampoco pudieron entrar fuertemente en el mercado mexicano debido a que no se logró negociar un acuerdo de protección de las inversiones europeas en México. Sin embargo, vale mencionar que los motivos de Echeverría en realidad fueron políticos, ya que buscaban una imagen internacional de no dependencia de los Estados Unidos, por lo tanto las relaciones bilaterales con la CEE representaron una ficticia diversificación de mercado, aunque en realidad un aumento considerable en el comercio bilateral no era posible, ya que México todavía manejaba políticas económicas sumamente proteccionistas.

---

<sup>10</sup>Revista Mexicana de Política Exterior *La Unión Europea como Opción Diversificadora.*( invierno) 1995, vol. 49, p. 233

Por lo tanto, a pesar del acuerdo, las relaciones comerciales entre las dos partes no lograron un aumento considerable. En la década de los ochentas, el comercio bilateral represento el 21 por ciento del comercio total de México, principalmente debido a las exportaciones petroleras mexicanas al mercado europeo; de hecho, el petróleo llegó a representar el 85 por ciento de las exportaciones mexicanas en 1985 hacia el continente europeo.

En materia comercial, entre 1982 y 1989, como consecuencia de la crisis de la deuda y la restructuración económica, la balanza comercial de México con Europa mejoró, principalmente gracias al aumento de las exportaciones y a un descenso de las importaciones, así como al cambio respecto al proceso de privatización que ofreció nuevas oportunidades para el comercio y la inversión procedentes de Europa. Al final de la década de los ochentas, el déficit estaba creciendo continuamente, ya que las importaciones europeas crecieron más que las exportaciones. Incluso, durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, el desequilibrio en la balanza comercial mexicana con Europa creció, debido principalmente a la disminución del precio del petróleo y también a la necesidad de la economía mexicana de tecnología y equipos hicieron que fuera difícil controlar el aumento del déficit de la balanza comercial. De este modo se observa que las relaciones bilaterales entre México y la CEE no obtuvieron un impacto fuerte, al menos no en el ámbito comercial. Aun así, las relaciones bilaterales se estrecharon a partir de la segunda mitad de los ochentas, pero más que socios comerciales, este se basó en el ámbito político.

El acuerdo de 1975 fue sustituido por otro, El Acuerdo Marco de Cooperación en 1991. Este Acuerdo es denominado de tercera generación, ya que intensifica la relación bilateral, incluyendo una gran diversidad de temas de cooperación entre las dos partes. Además incluyó una cláusula evolutiva, que permite la ampliación de los ámbitos de cooperación. El objetivo del tratado era equilibrar las relaciones comerciales, e igualmente que el tratado de 1975, las partes se concedieron el rango de la Nación Más Favorecida.<sup>11</sup>

Para intensificar las relaciones bilaterales, el nuevo acuerdo daba continuidad a la Comisión Mixta ya establecida en el acuerdo anterior como mecanismo oficial de consultas. Esta Comisión, cuya función es la de fomentar contactos entre los operadores económicos de ambas partes dentro de una cooperación económica más amplia, tuvo su primera reunión en 1992, discutiendo temas de cooperación económica. Posteriormente se reunieron cada dos años para discutir diversos temas de cooperación, como la evaluación de la cooperación, las perspectivas de los intercambios comerciales y de inversión, entre otros temas.

De hecho, la Comisión Mixta fue de lo más exitoso del nuevo acuerdo, particularmente debido a los programas de encuentros empresariales entre México y la Unión Europea y la creación de tres eurocentros, es decir que sí se logró una cooperación más cercana, pero aun así, los lazos comerciales encontraban grandes obstáculos para tener un impacto mayor al esperado.

---

<sup>11</sup>Fernando De Mateo. *México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea*, Comercio Exterior, vol. 46, no 6, junio 1999. p 568.

Estos lazos comerciales que se intentaban formar y que no prosperaban, se encontraban con grandes obstáculos y como resultado tenían un impacto menor al esperado, no solo con Europa sino con América Latina y América del Norte. Esto se puede esclarecer en gran medida con el proceso de apertura comercial que vivió México. Este inicio de apertura puede explicar por qué a pesar de que México siendo el único país en el mundo que ha firmado y mantiene en vigor tratados de naturaleza comercial con países de distinto nivel de desarrollo, con quienes por lo general se establecen compromisos de construir zonas de libre comercio, procurando la integración económica con el fin de eliminar trabas arancelarias al comercio, esto no se ha llevado a cabo y no se han aprovechado dichos tratados, en este caso el Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México (TLCUEM).

Este proceso de apertura tiene tres eventos clave: primero, el propio ingreso al Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT); segundo, el inicio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y tercero la introducción de otros tratados de libre comercio, principalmente con la Unión Europea, TLCUEM.

En 1986 México ingresó al GATT después de una negociación prolongada para determinar el ritmo y alcance de sus compromisos de apertura comercial frente a los 90 países pertenecientes a dicho acuerdo. Por primera vez, México asumió compromisos frente a la comunidad internacional para disciplinar, dentro de cierto rango, el comportamiento de sus aranceles y de otras medidas no arancelarias. Esos compromisos le daban al país un margen de holgura importante, puesto que

consolidó niveles arancelarios bastante más altos que los que prevalecían en la economía mexicana en el momento de la negociación. Asimismo, el alcance sectorial también dejaba márgenes importantes para que el gobierno mexicano introdujera políticas de protección, sin violar sus compromisos frente al GATT.

Siguió el TLCAN que, aunque no se trató de una apertura general bajo el principio de nación más favorecida como fue en el GATT, tuvo un efecto general muy significativo, dada la importancia relativa de la relación comercial con los países de América de Norte.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte entró en vigor el primero de enero de 1994, cinco años después del Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos. Teniendo como objetivo eliminar las barreras aduanales y facilitar los intercambios transfronterizos de bienes y servicios así como asegurar las condiciones para una competencia justa dentro de la zona de libre comercio.

Los lineamientos que se siguieron en el periodo de desgravación para la entrada del TLCAN, se concentran en 5 categorías:

La categoría A corresponde a la entrada libre de derechos cuando entra en vigor el Tratado.

La categoría B mediante la cual se prevea la eliminación del arancel en 5 etapas anuales, es decir que la eliminación del arancel en un período de 5 años.

La categoría C prevé que linealmente el arancel va a llegar a cero en un período de 10 años y una categoría D que incorpora todos aquellos bienes que estaban

exentos del pago de aranceles y que van a continuar así, por ejemplo todos aquellos productos mexicanos que se benefician de un Sistema Generalizado de Preferencias en los Estados Unidos o de un sistema preferencial en Canadá.

Existe la categoría E que tiene una desgravación en 15 años para productos especiales, por ejemplo el jugo de naranja en Estados Unidos, el maíz y frijol en México.

Las demás medidas subsiguientes de apertura comercial no han tenido un gran impacto en el grado de apertura de la economía. Debe haber un sinnúmero de explicaciones sobre el efecto tan modesto de dichos tratados. Una es el reducido tamaño de los flujos comerciales pre-tratado con la mayoría de esos países. Otra razón que ciertamente hay que tomar en cuenta está íntimamente relacionada con las reglas de origen. Específicamente, los exportadores mexicanos que han aprovechado las ventajas del TLCAN han desarrollado sistemas de proveeduría en América del Norte para cumplir con las exigencias de origen que se establecen en ese tratado. Para que estos exportadores aprovechen los otros tratados, tienen que desarrollar proveedores alternos que cumplan con sus reglas de origen respectivas; este cambio no es sencillo y, por ende, son pocos los exportadores que han aprovechado las ventajas de estos tratados adicionales, puesto que ya han invertido recursos y esfuerzo en el cumplimiento de las reglas de origen del TLCAN.

La importancia del comercio entre países y regiones ha ido en aumento, en el caso de la UE y México, este se ha ido dando paulatinamente, aunque por la

globalización que se ha dado en el contexto internacional y de la importancia que se le da actualmente al comercio y a la inversión, ambas partes han firmado un TLC. El TLCAN despertó el interés de la UE por firmar un tratado de libre comercio con nuestro país, hasta antes de la firma del TLCUEM no se había dado mucha prioridad en el comercio entre México y la UE. Este acercamiento se fue dando al paso de los años para concluir con una relación más estrecha por medio de un tratado.

En esta lógica, a finales de 1994 se agilizaron las negociaciones orientadas al acceso y la apertura de los mercados. Los países más interesados en un acuerdo comercial con México fueron España y el Reino Unido. Pero la gran diversidad de intereses entre los miembros de la UE, principalmente los de Francia, Italia y Portugal, quienes mostraron cautela y escepticismo no hicieron posible la negociación para un nuevo acuerdo.<sup>12</sup>

Pero cuáles eran los temores de estos países que se oponían al acuerdo para no lograrlo cuanto antes. Uno de los temores, principalmente de Francia e Italia, era el asunto agrícola. Pero finalmente, el gobierno mexicano los convenció que sus productos agrícolas en la Unión Europea no representaban competencia alguna ya que las exportaciones mexicanas en ese sector eran insignificantes. Pero, en estas discusiones opuestas y a favor encontramos un factor decisivo para que el

---

<sup>12</sup>María Novoa y Alejandro de la Paz. *El tratado Unión Europea-México en el marco de la mundialización*, Comercio Exterior, Vol. 51, #6, junio de 2001, p.514

acuerdo haya tenido lugar: la cláusula de las reglas de origen en el TLCAN que había firmado México con EUA y Canadá.

Durante las negociaciones del TLCAN, EUA insistió fuertemente en dos cláusulas: reglas de origen y derechos de autor. La primera constituyó un fuerte impedimento para los productos de terceros países que habían pensado utilizar a México como mercado-puente para introducir sus productos a EUA. El objetivo principal de las reglas de origen consiste en establecer un mecanismo de exclusión de terceros países de los beneficios derivados de la apertura comercial: en otros términos, se trata de impedir que terceros países pudieran utilizar a México exclusivamente como plataforma de exportación hacia el mercado estadounidense.

Por lo tanto, para los europeos era necesario acceder de alguna manera a este nuevo mercado regional, en vista de que Estados Unidos es uno de los más grandes competidores al mercado europeo. Adicionalmente la UE necesitaba ampliar sus relaciones bilaterales con México, esto por varias razones: la primera, es que México había aumentado su importancia en el ámbito internacional, ahora como miembro del TLCAN y por los demás tratados negociados, principalmente con países de América Latina; la segunda, era porque a raíz del Tratado de Maastricht la UE necesitaba negociar acuerdos para fortalecer su posición como

bloque económico; la tercera, era la importancia que México tenía como interlocutor en la región de América Latina.<sup>13</sup>

A pesar de estas dificultades, el 2 de mayo de 1995, en París, México y la UE firmaron la Declaración Conjunta Solemne, la cual estableció que ambas partes habían convenido en que la profundización de las relaciones entre México y la UE más favorables a sus intereses comunes sería la conclusión de un nuevo Acuerdo Político, Comercial y Económico. En esta declaración se estableció que el nuevo acuerdo incluiría tres vertientes, un dialogo político fortalecido, un marco favorable para el desarrollo de los intercambios y mercancías, de servicios y de las inversiones, incluyendo una liberalización progresiva y recíproca y la intensificación de la liberalización.<sup>14</sup>

Con la firma de la Declaración Conjunta en 1995, las dos partes convenían en que las relaciones establecidas por el Acuerdo Marco de Cooperación en vigor deberían ser reforzadas y ampliadas por un nuevo acuerdo que contribuyera en mayor medida al desarrollo y a la estabilidad 106. Por lo tanto, las dos partes acordaron negociar un nuevo acuerdo para estrechar y reforzar las relaciones bilaterales entre ambos. La culminación de esta declaración es el Acuerdo de

---

<sup>13</sup> Alfredo Ruiz Sánchez. *México y la Unión Europea*.  
[http://codex.colmex.mx:8991/exlibris/aleph/a18\\_1/apache\\_media/F21RLES6PQ5N6GXLLHELDN675QKBLQ.pdf](http://codex.colmex.mx:8991/exlibris/aleph/a18_1/apache_media/F21RLES6PQ5N6GXLLHELDN675QKBLQ.pdf)

<sup>14</sup> Delegación de la Unión Europea en México. *La Unión Europea y México*, Artes Gráficas Panorama, México, 1995.

Asociación Económica, Concentración Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.

En 1996, el Consejo adoptó la directiva de la negociación de un nuevo acuerdo, al iniciar el año de 1997, el Consejo de Ministros de la UE aprueba el esquema general y la mecánica de negociación de un nuevo Acuerdo de Asociación Económica, Concentración Política y Cooperación con México. A finales de 1997 concluye el proceso de negociación entre la UE y México con la firma de tres instrumentos jurídicos: el Acuerdo Global, el Acuerdo Interino y la Declaración Conjunta.

El Acuerdo entre ambas regiones, no dio de nueva cuenta un incremento en el flujo comercial, debido a la complejidad que había caracterizado a las relaciones comerciales, sobre todo en la estructura arancelaria. A esto se le añade la distancia física entre las regiones, que hasta la fecha ha actuado como un alto costo para los exportadores mexicanos, por el costo del transporte, que se deben solventar para acceder a los mercados europeos.

Con los instrumentos jurídicos que se firmaron en 1997 se dio prácticamente la entrada a la negociación de un Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea. La negociación comercial inició formalmente el 14 de julio de 1998, con el establecimiento del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino. Después de las reuniones para definir el programa de trabajo y estructura de la negociación, se llevaron a cabo nueve rondas de negociaciones en México y Europa. Durante el

proceso se realizaron consultas con los sectores industrial, comercial, agropecuario, académico y laboral de México. Después de las nueve rondas, el 24 de noviembre de 1999 concluyeron formalmente las negociaciones técnicas del TLCUEM. El Consejo de Ministros de la Unión Europea aprobó tres meses después, el resultado de las negociaciones con México y reafirmó la importancia política y económica de aplicar las resoluciones lo antes posible<sup>15</sup>. El tratado entro en vigor el 1 de julio del 2000.

El TLCUEM es una parte del Acuerdo de Asociación Económica, Concentración Política y Cooperación también denominado Acuerdo Global, es la que cubre todos los aspectos comerciales del mismo, basándose en las decisiones del Consejo Conjunto. En este acuerdo, al iniciarse las negociaciones las dos partes se encontraron con ciertas diferencias en sus respectivos intereses. En primer lugar, uno de los objetivos principales para los países europeos incluía el concepto NAFTA-parity, es decir la igualdad de apertura que la otorgada a Estados Unidos y Canadá, en materia de aranceles para productos industriales. Esto implicaba lograr la eliminación total de los aranceles para estos productos en el mercado mexicano en 2003<sup>16</sup>. Por su lado, México enfatizó la necesidad de lograr una liberalización asimétrica del comercio bilateral, debido a la diferencia en su nivel de desarrollo con respecto a los países europeos, y contar con plazos de desgravación más largos para algunos sectores mexicanos sensibles.

---

<sup>15</sup>Bancomext ITESM. Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea, Bancomext, México, 2002.pp28-29

<sup>16</sup>Lourdes Gonzáles Pérez y Luis Acevedo Pesquera. *La industria mexicana tiene que invertir para entrar a Europa*, El Financiero, 29 de noviembre 1999. p 25

El tratado con la Unión Europea permite el acceso preferencial de los productos mexicanos al mercado más grande del mundo, mayor aún que el de los Estados Unidos. También facilita la diversificación de las relaciones económicas de México tanto por la exportación e importación de productos a nuevos mercados. El acuerdo cubre todo lo relacionado con las relaciones comerciales y establece un marco para que los operadores mexicanos y europeos puedan desarrollar sus actividades comerciales. Así al final de un período transitorio de 10 años los bienes mexicanos y europeos podrán circular libremente en el área sin estar sujetos a impuestos arancelarios o a otras barreras.

De esta forma, a continuación se presenta un cuadro comparativo que enmarca las principales características entre el TLCAN y el TLCUEM que se dieron durante el proceso de apertura comercial de México.

Cuadro 1. Principales características entre el TLCAN y el TLCUEM.

Acuerdo	TLCAN	TLCUEM
Entrada en vigor	<p>El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y sus acuerdos paralelos sobre el medio ambiente y el trabajo entraron en vigor el primero de enero de 1994, cinco años después del Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos.</p>	<p>El Tratado de libre Comercio entre México y la Unión Europea, en vigor desde el 1 de julio del 2000, es el acuerdo comercial más ambicioso que la Unión Europea haya suscrito con un país no europeo.</p>
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eliminar las barreras aduanales y facilitar los intercambios transfronterizos de bienes y servicios</li> <li>• Asegurar las condiciones para una competencia justa dentro de la zona de libre comercio</li> <li>• Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión dentro de los tres países miembros</li> <li>• Establecer la protección y la aplicación adecuada de los derechos de propiedad intelectual en cada uno de los territorios</li> <li>• Adoptar los procedimientos eficaces de puesta en marcha, de administración conjunta y de solución de los litigios</li> <li>• Fortalecer la cooperación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prevé la eliminación total de aranceles en el sector industrial a más tardar el primero de enero del 2007</li> <li>• Liberaliza el comercio agrícola, promoviendo las complementariedades en el sector</li> <li>• Establece normas de origen que promueven el intercambio comercial y fomentaban la integración entre empresas mexicanas y europeas</li> <li>• Otorgan un marco jurídico para la liberación del comercio de servicios</li> <li>• Ofrece acceso a los respectivos mercados de compras del sector público</li> <li>• Establece mecanismos de cooperación bilateral en materia comercial</li> </ul>

	<p>trilateral para extender los beneficios del Acuerdo</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promueve y protege los flujos de inversión directa</li> <li>• Crea disciplinas para la protección de los derechos de propiedad intelectual</li> <li>• Establece reglas y procedimientos específicos para la solución de controversias</li> </ul>
Periodos de desgravación	<p>La categoría A corresponde a la entrada libre de derechos cuando entra en vigor el Tratado.</p> <p>La categoría B mediante la cual se prevea la eliminación del arancel en 5 etapas anuales, es decir que la eliminación del arancel en un período de 5 años.</p> <p>La categoría C prevé que linealmente el arancel va a llegar a cero en un período de 10 años y una categoría D que incorpora todos aquellos bienes que estaban exentos del pago de aranceles y que van a continuar así, por ejemplo todos aquellos productos mexicanos que se benefician de un Sistema Generalizado de Preferencias en los Estados Unidos o de un sistema preferencial en Canadá.</p> <p>Existe la categoría E que tiene una desgravación en 15 años para productos especiales, por ejemplo el jugo de naranja en Estados Unidos, el maíz y frijol en México.</p>	<p>La eliminación de aranceles para los bienes industriales en los que México es altamente competitivo, están sujetas al siguiente proceso de desgravación:</p> <p>En general, el Tratado dispone la eliminación progresiva de todas las fracciones arancelarias sobre bienes que sean considerados provenientes de México o alguno de los 15 países miembros de la Unión Europea, conforme a las reglas de origen establecidas.</p> <p>Para el caso de México, en la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual en etapas anuales iguales hasta el año 2003.</p> <p>Las tasas aplicables a unas cuantas fracciones arancelarias correspondientes a productos altamente sensibles del sector agropecuario, se eliminarán en cuatro periodos de desgravación: inmediata, 2003, 2008 y 2010.</p>
Ventajas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso a mercados más amplios: fundamental para economías pequeñas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso amplio, preferencial y seguro de las exportaciones mexicanas al bloque</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso a productos de mayor calidad y menor precio.</li> <li>• Contacto con avances tecnológicos y científicos.</li> <li>• Mejores sueldos y calidad de empleo.</li> <li>• Es vinculante, por lo que se reduciría la incertidumbre.</li> <li>• Implica menores costos en la importación de insumos y en la calidad.</li> <li>• Genera mejoras en la productividad y competitividad.</li> <li>• Fomenta la realización de reformas estructurales, y la estabilidad de las reglas del juego.</li> <li>• Atrae inversión directa extranjera</li> </ul>	<p>comercial más grande del mundo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• incremento de las exportaciones mexicanas.</li> <li>• ampliación de la oferta disponible de insumos y servicios para la industria nacional.</li> <li>• aumento de la inversión productiva y de la transferencia tecnológica.</li> <li>• diversificación de destinos de las exportaciones mexicanas, las fuentes de insumos, y relaciones económicas de México.</li> <li>• generación de más y mejores empleos.</li> <li>• seguridad jurídica y las condiciones de acceso preferenciales que requieren la pequeña y mediana empresa para incorporarse al sector exportador</li> </ul>
Desventajas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La apertura comercial generara una mayor integración del país a la economía mundial, lo que hará posible reducir la volatilidad de un crecimiento, a nivel de riesgo-país y el costo de financiamiento de la actividad privada en general.</li> <li>• Nos abrimos a un nuevo mercado con poder de adquisición mayor al</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La negociación de los productos agrícolas se realiza atiendo a la asimetría competitiva de las partes, reconociendo a México como país en vías de desarrollo; por lo tanto se prevén mayores ventajas que desventajas para el comercio bilateral, y un impacto atenuado en la producción nacional.</li> </ul>

	<p>nuestro.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• No todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los tratados de libre comercio, hay productos de mayor sensibilidad que son protegidos con determinados tipos de mecanismos de defensa comercial.</li> <li>• Los efectos negativos sobre ciertos productos también pueden atenuarse si se toman las medidas adecuadas para impulsar su competitividad o en todo caso incentivar su reconversión hacia actividades con un mayor potencial de crecimiento.</li> <li>• Perdida de oportunidad de desarrollo por la venta de productos a precios de mercado, ante la explotación amañada de nuestros recursos naturales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Las industrias no tienen la capacidad de producción, son inferiores a las de los europeos</li> <li>• Las industrias nacionales temen ser desplazados</li> <li>• La rama de alimentos procesados y licores tienen un retraso de 15 años, México importó casi el doble de lo que exportó</li> </ul>
--	--	--

Fuente: Elaboración propia

Se ha tratado de desmenuzar y poner a la luz por que los tratados que ha firmado México no han dado los frutos que se esperaban, en este caso el TLCUEM, esto se debe primero que nada y en gran medida a la forma en cómo se han implementado y por lo tanto negociado dichos tratados.

De esta manera analizar el TLCAN ayuda para conocer los errores que se venían cometiendo en la implementación de los tratados y que de igual forma se cometieron en la firma del TLCUEM.

Este análisis arroja que el TLCUEM es paritario al TLCAN no sólo porque cubre una desgravación arancelaria similar y en muchos casos mayores sino porque además carece, como el TLCAN, de reglas de origen que le pudieran servir a México para estimular un proceso de industrialización basado en contenidos nacionales y el apoyo a las empresas mexicanas. México debió buscar en el TLCUEM la posibilidad de revertir la tendencia de maquilización y concretar un acuerdo que garantizara que las empresas mexicanas pudieran integrar partes y componentes, así como desarrollarse e insertarse en mejores condiciones al intercambio comercial con la Unión Europea creando más y mejores empleos.

## EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA.

Hacia el año 2000, Europa era y es considerada la primera potencia comercial del mundo, ya que por sí sola concentra aproximadamente la quinta parte del comercio mundial, cuenta con un mercado potencial de 370 millones de habitantes y un Producto Interno Bruto que superó los 8.4 billones de dólares en 1998. Además, en 1999 inició su unificación monetaria con el establecimiento del Euro como medio de pago y de reserva internacional, con lo que se consolidará aún más su unión económica.

La Unión Europea está compuesta por veintisiete estados europeos (inició con seis), que trabajan juntos para asegurar la paz y la prosperidad entre sus ciudadanos en el marco de una unión cada vez más estrecha. La Unión Europea cuenta con una extensión territorial de 3.24 millones de kilómetros cuadrados. Actualmente, su territorio representa una tercera parte del territorio de los Estados Unidos; por otro lado, el territorio de Japón representa 11% del de la UE. La UE comparte una frontera terrestre de 1,200 kilómetros con Rusia y sus límites por mar desde el Mediterráneo hasta el Mar Báltico.

En la UE viven hoy más de 370 millones de personas rebasando así en 40% la población de los Estados Unidos, triplicando la de Japón y casi cuadruplicando la de México -, cierto es que los pueblos que la conforman tienen distintas culturas, opiniones, lenguas y expectativas de vida, pero comparten un ideal común: hacer

de la Unión Europea su hábitat y contribuir de esa manera a mejorar el futuro de la humanidad

La Unión Europea representa para México su segundo socio comercial. Y durante muchos años y hasta 1995, México representó el principal mercado de la Unión Europea en América Latina.

Los principales clientes de México en el mercado europeo son: Alemania, España, Reino Unido, Francia, y Países Bajos, a los que se destina el 83.4% de las exportaciones mexicanas y donde la estructura se compone como sigue: los productos automovilísticos (17.2%), el petróleo (15.6%), las partes y accesorios para máquinas para el procesamiento de datos (3%), el azúcar (2.1%), el café sin descafeinar (2.1%) y las penicilinas (1.4%). El petróleo continúa siendo el principal producto que se exporta a la Unión Europea.

Sin embargo, tras haber llegado a ser el segundo proveedor latinoamericano de la Unión Europea, en 1997 nuestro país descendió al cuarto lugar, después de Brasil, Argentina y Chile. En esta misma tónica, la evolución del comercio de nuestro país con ese bloque ha sido poco dinámica. La contribución de la Unión Europea en el comercio total de México se redujo considerablemente, llegando a representar en 1999 sólo 6.6 por ciento. Asimismo, la balanza comercial de México ha registrado déficit crecientes que han pasado de 18 mil,103 millones de dólares en 1995 a 44 mil, 469 millones de dólares en 2011 como lo muestra la siguiente tabla

Cuadro 2. Balanza comercial de México con Unión Europea  
(Miles de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1997	94	44,139	44,233	-44,045
1998	397	88,078	88,475	-87,681
1999	62	207,911	207,973	-207,849
2000	104	257,612	257,716	-257,508
2001	1,539	148,390	149,929	-146,851
2002	3,591	186,190	189,781	-182,599
2003	4,470	201,457	205,927	-196,987
2004	6,397	136,324	142,721	-129,927
2005	2,031	205,941	207,972	-203,910
2006	1,553	74,021	75,574	-72,468
2007	178,586	40,369	218,955	138,217
2008	154,506	55,786	210,292	98,720
2009	1,862	21,491	23,353	-19,629
2010	1,779	74,907	76,686	-73,128
2011	3,793	48,262	52,055	-44,469

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Para superar este reto, las dos partes decidieron negociar un Tratado de Libre Comercio que les brindará la oportunidad de fortalecer sus relaciones económicas y comerciales, pero no sin antes haberse enfrentado a desventajas en las condiciones de acceso para exportadores europeos en el mercado mexicano. Los exportadores mexicanos sufrían de una situación similar en el mercado europeo. Los acuerdos preferenciales de México y de la Unión Europea con terceros países hacían que los productos mexicanos y europeos pagaran aranceles que no se aplicaban a los productos provenientes de otros socios preferenciales. Esta situación no ha cambiado totalmente.

Con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea, se ofreció la solución de eliminar las desventajas de acceso a los

mercados que enfrentan los exportadores de ambas partes, equilibrando sus condiciones de competencia con otros socios comerciales. Además, a México le permitirá no sólo diversificar el mercado de sus productos, sino también ampliar la oferta disponible de bienes y servicios. Aunque este dinamismo no se ha logrado, ya que Estados Unidos sigue siendo el principal mercado para México.

Lo anterior se traducirá en un mayor crecimiento de nuestras exportaciones, el TLCUEM crea así el marco para que el comercio bilateral recupere el terreno perdido y alcance a la relación de México con la Unión europea, la primera potencia comercial del mundo.

Así a lo largo de los años se han desarrollado negociaciones comerciales. Por lo que el Consejo de los Estados Miembros de la Unión Europea y el Senado de México adoptaron la decisión de instrumentación correspondiente del TLCUEM que entró en vigor en sus capítulos más esenciales, el 1º de julio de 2000.

Así el tratado con la Unión Europea contiene once capítulos:

1. Acceso a mercados
2. Reglas de origen
3. Medidas sanitarias y fitosanitarias
4. Medidas relativas a la normalización.
5. Salvaguardias
6. Compras del sector público

7. Competencia

8. Comercio de servicios

9. Inversión y pagos relacionados

10. Propiedad intelectual

11. Solución de controversias

Los primeros reglamentan los plazos y condiciones en que se eliminarán los aranceles a los productos industriales, agrícolas y agroindustriales. Otros especifican las reglas de origen y las distintas normas técnicas sanitarias y fitosanitarias que deben observarse. Un tercer grupo de capítulos se refieren al comercio de servicios (bancos, aseguradoras), a las inversiones, a las compras que realiza el sector público y a la propiedad intelectual.

Como en todos los tratados ya suscritos por México, se incluyó un capítulo denominado “solución de controversias en el cual se establecen las instancias y procedimientos que deben seguirse para asegurar el cumplimiento y resolver las disputas que inevitablemente surgen cuando se amplían los intercambios económicos.

El TLCUEM decreta disciplinas relativas a la adquisición, conservación y ejecución de los derechos de propiedad intelectual. Esto se maneja implantando un mecanismo de consulta entre los socios en estos temas y se crea un comité específico que atenderá las disciplinas antes mencionadas, con la finalidad de dar solución satisfactoria a las contrariedades que puedan surgir.

Por otra parte, la incorporación del Acuerdo Global prevé la ampliación 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.

Este instrumento permite profundizar la cooperación mediante la concertación de acuerdos sectoriales en ciencia y tecnología, formación y educación; medio ambiente y recursos naturales pesca, y asistencia mutua en materia aduanera.

Por último, establece un Consejo Conjunto que tendrá entre sus funciones la coordinación y supervisión de los acuerdos sectoriales de cooperación, y que elaborará evaluaciones periódicas sobre su desempeño.

En concreto, el Acuerdo Global proporciona un esquema de cooperación dinámica y en permanente evolución. Por lo tanto, el TLCUEM y los mecanismos de cooperación en materia laboral y tecnológica que se ha acordado con la UE será un instrumento importante para extender las oportunidades de capacitación y de productividad a un gran número de trabajadores en México.

Ahora bien el desarrollo del TLCUEM hace que surjan una serie de beneficios para los países que lo suscriben en él. Por ello, el TLCUEM favorece la integración de cadenas productivas estimulando a que más empresas con capital mexicano y extranjero produzcan partes, componentes e insumos en México. De forma primordial, permitirá que se incorporen cada vez más empresas mexicanas a la economía exportadora.

El TLCUEM no sólo fomenta la inversión, tanto mexicana como extranjera, sino que provoca que esta inversión sea cada vez más avanzada tecnológicamente con resultados positivos sobre la productividad laboral y medio ambiente.

El TLCUEM reforzará la difusión de los beneficios de libre comercio hacia la costa este y hacia el sur en relación con la agropecuaria, como es la exportación de cítricos, frutas tropicales y café. La ampliación de los beneficios del Comercio Internacional a más regiones del país y a un número de empresas en cada región, es un efecto importante del tratado de libre comercio.

En la proporción en que se desenvuelve México se convierte en un centro de producción para los mercados más desarrollados del mundo las empresas internacionales establecen en México las mismas plantas que establecerían en Canadá, Estados Unidos o Europa. Esta es la única forma de garantizar las condiciones de alta calidad y precios atractivos que se requieren para ser competitivo en el mercado mexicano.

Una característica esencial en el establecimiento de proyectos de inversión con tecnología de punta es el potencial de la fuerza laboral de México. El trabajador mexicano tiene una gran facilidad y disposición para adaptarse a nuevas tecnologías y a los cambios de organización que las tecnologías han traído el uso intensivo de equipos de cómputo y de telecomunicación, el trabajo por equipo.

De tal forma, la capacidad del TLCUEM permitirá consolidar su política económica de apertura a los mercados mundiales, contribuirá a incrementar los flujos de inversión europea y con ello el empleo además que permitirá mayores

exportaciones y dará un importante margen de diversificación económica y política.

El TLCUEM profundizará las desigualdades económicas, sociales ambientales y culturales que ha coincidido con cambios trascendentales en el propio México.

Por otra parte, estimula la creación de mecanismos que garanticen una protección efectiva de los derechos de propiedad intelectual y la cooperación.

En el ámbito de las mercancías, tanto los exportadores europeos como los mexicanos podrán beneficiarse de la eliminación total de barreras arancelarias de productos industriales, que conforman más de 90% del comercio bilateral. De esta forma, exportadores de ambos lados podrán competir en condiciones de igualdad con los socios preferenciales existentes.

Para un mejor funcionamiento del TLCUEM, se ha generado un marco Institucional y los instrumentos necesarios de seguimiento en cada una de las áreas, que permitirán sacarle el máximo provecho a ambas partes del tratado.

Se espera que el TLCUEM que tanto se ha manifestado, constituya la respuesta de que el libre comercio constituye el instrumento idóneo para asegurar el desarrollo económico óptimo, mediante la creación de mayor comercio y el incremento sustancial de inversiones. Lo cual resultará en beneficios en materia de generar empleo y de mayor competitividad económica en beneficio de los consumidores europeos como de los mexicanos.

La integración de México como Observador permanente en el Consejo de Europa del que son miembros de pleno derecho todos los países de la Unión Europea es una parte importante para llevar a cabo la negociación.

Además para México participar en este foro representa una oportunidad en el sentido de que comparta con sus integrantes objetivos importantes como “la promoción de la paz y los valores de la democracia, el respeto a los derechos humanos y la protección de las libertades fundamentales, sino que a través de nuestra presencia en este foro podremos intercambiar experiencias y colaboración”<sup>17</sup>

La Comunicación entre el parlamento Europeo y el Congreso Mexicano se ha amplificado y fortificado con la institucionalización de las reuniones interparlamentarias. Todo esto repercute positivamente en el progreso económico y social, que constituye un punto importante tanto para la UE como para México.

En la creación de este marco los negociadores comerciales dejarán de ser los actores principales para que sean los operadores económicos y los consumidores de la Unión Europea y de México quienes asuman ese papel.

A continuación se muestra un cuadro que muestra los puntos más importantes de los once capítulos dentro de este tratado:

---

<sup>17</sup>Herminio Blanco, EL TLCUEM: Pieza clave en la estrategia económica de México. Revista el Mercado de Valores. Pág.6

Cuadro 3. Puntos más importantes de los once capítulos dentro del TLCUEM.

<p>I. Acceso a los mercados</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eliminación gradual y recíproca de aranceles de importación.</li> <li>• Se reconocen la asimetría entre México y la Unión Europea mediante plazos de desgravación diferenciados para los distintos sectores.</li> <li>• La desgravación arancelaria europea concluirá en 2003, la mexicana en 2007.</li> <li>• Acceso preferencial de las exportaciones mexicanas en el SGP.</li> <li>• Establecimiento de una desgravación lineal de 10 años para productos agrícolas y agroindustriales, cuotas de importación y lista de espera para productos protegidos por la Unión Europea.</li> <li>• 95 por ciento de las exportaciones agrícolas de México a la Unión Europea gozarán de acceso preferencial.</li> <li>• Se eliminarán las prohibiciones y restricciones cuantitativas (permisos a la importación o exportación), pero se conservará el derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal, o la moral pública.</li> </ul>
<p>II. Reglas de origen</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se negociaron reglas de origen que garanticen que los beneficios del acuerdo permanezcan en la región.</li> <li>• Destacan las reglas de origen para la cadena textil, el sector de transporte y autopartes, y productos electrodomésticos, del calzado y plásticos.</li> </ul>

<p>III. Normas técnicas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se acordó que se conservarán el derecho de adoptar y hacer cumplir las normas, siempre y cuando no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio.</li> <li>• Se establecerá un comité especial para fomentar la cooperación en: intercambio de información sobre sistemas de normalización y solución de problemas de acceso relacionados con normas técnicas.</li> </ul>
<p>IV. Normas de salud y fitosanitarias</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se establecerá un subcomité especializado que se reunirá cada año para: intercambiar información, identificar y facilitar la solución a problemas de acceso, promover la equivalencia de normas entre México y la Unión Europea e impulsar el reconocimiento de zonas libres de enfermedades.</li> </ul>
<p>V. Salvaguardas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se podrá adoptar (por un periodo máximo de tres años) salvaguardas para brindar alivio temporal a un sector que pudiese enfrentar daño serio o amenaza de daño por incrementos sustanciales en las importaciones entre ambas partes.</li> <li>• La aplicación de la salvaguarda requerirá en todos los casos de compensación. Sin no se lograra un acuerdo sobre el monto de la compensación, se podrá adoptar una medida con efectos equivalentes para compensar el daño comercial.</li> </ul>
<p>VI. Inversión y pagos relacionados</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se consolidará la apertura actual plasmada en las legislaciones nacionales.</li> <li>• Para México, no implicara una apertura adicional a la IED en ningún</li> </ul>

	<p>sector.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se reiterarán los compromisos intelectuales en materia de inversión.</li> <li>• Se preserva el derecho de adoptar medidas de salvaguarda por problemas relacionados con las políticas cambiaria y monetaria o de balanza de pagos.</li> <li>• Se instrumentará un mecanismo para promover la inversión recíproca a través del intercambio de información para identificar oportunidades de negocios y la legislación correspondiente.</li> <li>• Se establecerá el compromiso de promover recíprocamente la inversión y diseñar esquemas para llevar a cabo inversiones conjuntas con énfasis en las PYME.</li> </ul>
VII. Comercio en servicios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los prestadores de servicios mexicanos podrán acceder al mercado de servicios de la Unión Europea sin restricciones que limiten el número de operaciones o de prestadores, con gozo de trato nacional y trato de nación más favorecida.</li> <li>• Se consolidará el grado de apertura vigente en las respectivas legislaciones nacionales para garantizar que ninguno de los países implementen una legislación más restrictiva.</li> <li>• Se aplicará a la prestación de servicios transfronterizos y la inversión en este sector, excepto por lo que se refiere a audiovisuales, transporte aéreo y cabotaje marítimo; sectores que quedan excluidos de las disciplinas de este capítulo.</li> </ul>

<p>VIII. Compras del sector público</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los exportadores mexicanos de productos y servicios a entidades y empresas del sector público de la Unión Europea recibirán: mejores condiciones de acceso que los demás socios comerciales de la Unión Europea a las diez mil entidades y empresas públicas, que realicen compras por 400 mdd al año; asimismo, gozarán de trato nacional.</li> <li>• Abarcará las compras de las dependencias y empresas públicas del gobierno federal de México, así como de las entidades de los gobiernos centrales y empresas paraestatales de los Estados miembros y del órgano ejecutivo de la Unión Europea.</li> <li>• El ámbito de aplicación serán las adquisiciones de bienes y servicios, incluyendo los de construcción, cuyo valor exceda ciertos umbrales.</li> <li>• México tendrá una reserva transitoria por siete años para las compras de PEMEX, CFE, la construcción del sector no energético y la adquisición de medicamentos no patentados.</li> <li>• El capítulo no entrará en vigor hasta que la Unión Europea entregue estadísticas desagregadas para las compras de, por lo menos, 150 empresas públicas cubiertas por este capítulo.</li> </ul>
<p>IX. Competencia</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Para garantizar un ambiente propicio para la actividad empresarial, se promoverá la competencia y se combatirán las prácticas monopólicas.</li> <li>• Se establecerá un grupo de trabajo para: promover la cooperación técnica e intercambio de información, para coordinar la realización de estudios en la materia y consultas específicas, y</li> </ul>

	<p>para considerar asuntos sobre la relación entre las políticas y leyes de competencia y el comercio para evitar la aplicación de medidas que restrinjan el comercio bilateral.</p>
<p>X. Propiedad intelectual</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se establecerán obligaciones, conforme a las legislaciones, sobre adquisición, conservación y ejecución de los derechos de propiedad intelectual.</li> <li>• Se establecerá un comité especial de consulta para atender asuntos y desacuerdos en la materia. Conservando el derecho de acudir al mecanismo de solución de controversias establecido por el Acuerdo.</li> <li>• Se confirman las obligaciones y derechos en los tratados y convenciones internacionales suscritas.</li> </ul>
<p>XI. Solución de controversias</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se establece un mecanismo de consulta y solución de controversias con procedimientos claros y expeditos.</li> <li>• Se concederá prioridad a la conciliación como forma de resolver controversias.</li> <li>• Se preserva el derecho de apelar al mecanismo de solución de controversias previsto en la OMC.</li> <li>• Los procedimientos arbitrales serán ágiles y transparentes.</li> <li>• En caso de incumplimiento, se podrán suspender temporalmente, benéficos equiparables acordados, hasta que se cumpla con la decisión del panel arbitral.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia

Después de más de diez años de la firma del TLCUEM el intercambio comercial entre México y la UE es poco significativo, y se concentra en un 90% en cinco países: Alemania, Gran Bretaña, España, Italia y Holanda. Para fines de 2000 el saldo de balanza comercial entre México y la UE es deficitario para México, y el mayor déficit lo tiene con Alemania, seguido de Italia y Gran Bretaña, observando un superávit con España, Bélgica y Portugal.<sup>18</sup> Durante la década de los noventa el comercio entre México y la UE tuvo un crecimiento real promedio anual del 18%, lo cual sugiere una tendencia creciente en este intercambio comercial.

Sin embargo en los últimos 15 años, Europa ha perdido paulatinamente importancia relativa como destino de las exportaciones mexicanas. En el 2001 México envió tan sólo el 3.4% de sus exportaciones totales al mercado de la UE, contrastando con el 88.52% enviado a los EUA. Además, se observa un modesto crecimiento de esta cuota con respecto al año previo, en que alcanzó un 3.37%. Este dinamismo contrasta también con la experiencia registrada con el TLCAN. Haciendo una comparación entre los resultados del TLC con la UE y los obtenidos con Norteamérica a un año de la puesta en marcha de estos tratados, tenemos que las exportaciones mexicanas a los EUA se incrementaron en un 20%, mientras que con la UE lo hicieron en 12%. Además, luego del primer año de operaciones del TLCAN el valor del comercio exterior mexicano se incrementó en un 20%, mientras que, posterior al primer año de operación del TLCUE, el valor de

---

<sup>18</sup> INEGI. Banco de Información Económica, México. 2013

este comercio lo hizo en 11%, lo cual *ceterisparibus* nos revela un menor impacto del TLCUE comparado con el TLCAN en el comercio exterior mexicano<sup>19</sup>.

En 2010, el comercio exterior de México presentó un desempeño muy positivo, ya que no sólo se recuperó de los efectos derivados de la crisis económica mundial, sino que alcanzó nuevos niveles históricos en diversos rubros.

De esta manera se tratara de analizar el comercio después de 13 años de la entrada del TLCUEM en México pero tomando como referencia el año 2010 por ser significativo.

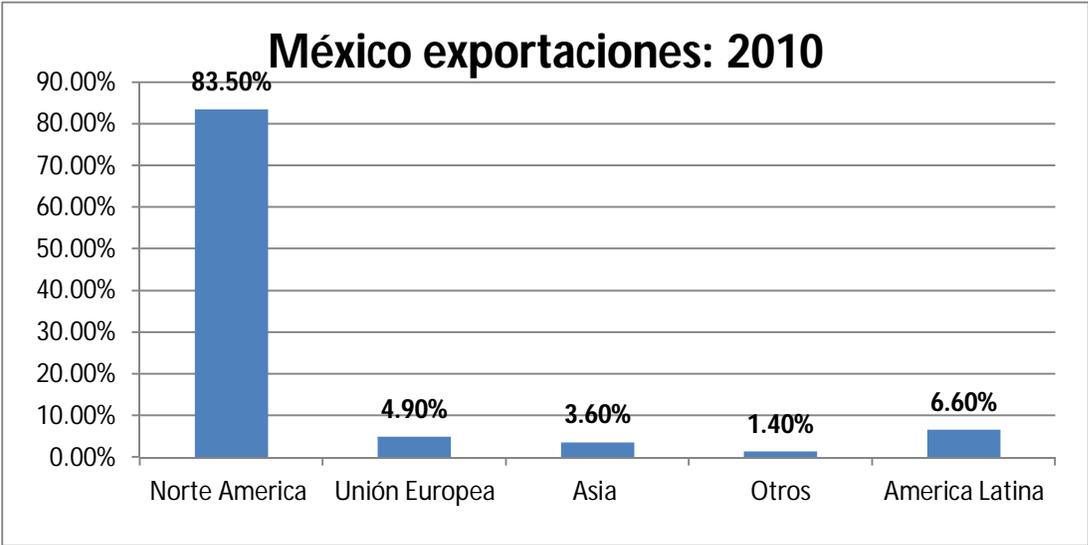
Se ha comportado de la siguiente manera:

Las exportaciones mexicanas a la Unión Europea se incrementaron 23.9%, representando una participación del 4.9% de las exportaciones totales. De hecho, desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México en 2000, las exportaciones mexicanas hacia la UE han aumentado 164%, mientras que las ventas al resto del mundo crecieron en 117% en el mismo período. Entre los principales mercados de las exportaciones mexicanas, los EE.UU. y la UE son el primer y segundo mercado de destino, respectivamente. Sin embargo, considerando los Estados Miembros de la UE de manera individual, existen tres países europeos entre los 10 principales destinos: España subió del cuarto al tercer sitio, Alemania baja del tercer al séptimo lugar, y Países Bajos pasa del octavo al décimo puesto.

---

<sup>19</sup>Saldaña Zorrilla, Sergio. "El comercio México-Unión Europea, límites estructurales para su expansión". Análisis económico, primer semestre, año/volumen. XVIII, número 037. Universidad Autónoma Metropolitana- Azcapotzalco. Distrito Federal, México. 2003

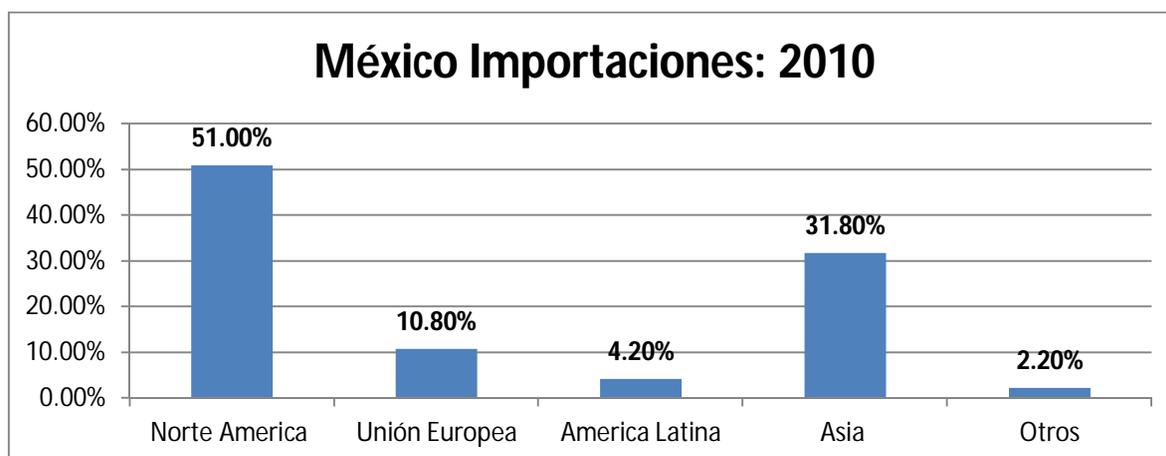
Grafico 1. México exportaciones.



Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Las importaciones en 2010, representaron el 10.8% de las compras de México a la UE. Entre los principales países proveedores de México, Alemania conservó el quinto lugar e Italia el décimo. Cinco de los 10 principales proveedores fueron de Asia. Como resultado, en 2010, el déficit comercial de México se ubicó en 3.1 mmd (el menor de los últimos 13 años), el cual representa el 0.3% del PIB mexicano.

Grafico 2. México importaciones.



Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Cuadro 4. Comercio exterior de México.

### Comercio exterior en 2010 Miles de millones de dólares

Exportaciones			Importaciones		
	\$	%		\$	%
América del norte	249.2	83.5	América del norte	153.6	51
Unión Europea	14.5	4.9	Unión Europea	32.6	10.8
América del sur	14.8	5	América del sur	9.6	3.2
Asia	10.7	3.6	Asia	95.9	31.6
Centroamérica	4.6	1.6	Centroamérica	2.9	1
Resto	4.5	1.5	Resto	6.8	2.2
<b>TOTAL</b>	<b>298.5</b>	<b>100</b>	<b>TOTAL</b>	<b>301.5</b>	<b>100</b>

País	\$	%	País	\$	%
Estados Unidos	238.6	80	Estados Unidos	145	48.1
Canadá	10.7	3.5	China	45.6	15
China	4.2	1.4	Japón	15	5
España	3.8	1.3	Corea	12.8	4.2
Brasil	3.8	1.3	Alemania	11.1	3.7
Colombia	3.8	1.3	Canadá	8.6	2.9
Alemania	3.6	1.2	Taiwán	5.6	1.9
Japón	1.9	0.6	Malasia	5.3	1.8
Chile	1.9	0.6	Brasil	4.3	1.4
Países Bajos	1.8	0.6	Italia	4	1.3
Otros Países	24.4	8.2	Otros Países	44.2	14.7
<b>TOTAL</b>	<b>298.5</b>	<b>100</b>	<b>TOTAL</b>	<b>301.5</b>	<b>100</b>

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Es innegable la recuperación del comercio exterior de México y pone de manifiesto su creciente importancia como una de las principales plataformas para la producción a escala mundial, sobre todo en el contexto de la actual crisis económica global. Aun con esto, se tiene un sabor amargo por que se siguen teniendo déficits importantes con los principales socios comerciales de México, en este caso con la Unión Europea. Se tiene que seguir trabajando para poder aprovechar completamente las ventajas que tenemos sobre este socio y poder así diversificar nuestro comercio siempre y no solo en épocas, que si bien es importante en un periodo de crisis encontrar un pivote de salida, siempre es mejor con un mercado asegurado para dar escape a dichos problemas.

## TLCUEM: RESULTADOS Y PERSPECTIVAS A FUTURO.

El TLC entre México y los hoy 28 estados miembros de la Unión Europea entró oficialmente en vigor el 1º de julio de 2000. El TLCUEM fue firmado en el Consejo Europeo de Lisboa el 23 de marzo de 2000, permitiendo un acceso preferencial tanto a los exportadores mexicanos como a los europeos en sus respectivos mercados a partir del 1º de julio de 2000. El TLCUEM posibilita a las empresas de la Unión Europea el ingreso al mercado mexicano en un lapso de tiempo más rápido, que nunca antes México concedió a ningún otro país con tratamiento especial.<sup>20</sup> Como se ha explicado en el apartado anterior, el TLCUEM es un acuerdo amplio que cubre la liberalización del comercio de bienes y servicios e incluye reglas, disciplinas y principios que buscan dar certidumbre y transparencia a los operadores económicos de ambas partes. Este acuerdo representa hoy en día el nuevo marco jurídico e institucional de todas relaciones entre México y la Unión Europea.<sup>21</sup>

El TLCUEM es un pilar fundamental de la estrategia de diversificación comercial de México tanto en el destino de sus exportaciones como en el origen de sus importaciones. Si bien, aún existen periodos de transición para la completa implementación de las disposiciones del TLCUEM, éste ya ofrece acceso libre de

---

<sup>20</sup> Ortega Mondragón, Lorena. *"El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM)"*. Puebla, México 2004

<sup>21</sup> Despacho del Negociador de Colombia: *"Evidencias de Efectos del Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea"*. Colombia 2009

arancel para todos los productos industriales originarios de México en el mercado de la Unión Europea.<sup>22</sup> El TLCUEM es el primer TLC trasatlántico.

Trece años han pasado desde la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y México. El balance es globalmente positivo, pero solo en algunos sectores, tanto en lo que se refiere a las cifras del intercambio comercial y de inversión, como en lo que concierne la intensificación del dialogo institucional en materia comercial. En este capítulo se evaluarán en primer lugar, los resultados en materia comercial y de inversión de estos trece años de vigencia del TLCUEM; continuando con un análisis de las perspectivas a futuro, considerando los retos que enfrentará México, tanto en el contexto internacional como nacional, y las oportunidades que aún se pueden esperar de este TLCUEM.

Para evaluar la dimensión estrictamente comercial del TLCUEM es importante recordar que el libre comercio es mucho más que apertura de fronteras. La negociación se basa en una teoría económica que plantea que hay que dejar lo más posible la dinámica de toda la economía a las solas fuerzas del mercado. Hablar de libre comercio es desregular el comercio, liberar de reglas la competencia. Pero una competencia “sin reglas” es dejar todo a la ley del más fuerte. No es pues de extrañar los resultados que a continuación se verán.

---

<sup>22</sup> Veerle Slootmaekers, “Trade effects of the EU-Mexico Free Trade Agreement” en <http://www.etsg.org/ETSG2004/Papers/slootmaekers.pdf>

No se piensa que México debiera permanecer cerrado o aislado de los flujos comerciales internacionales, pero una cosa es abrirse a una competencia razonable que incentive la competitividad y otra es dejar el futuro del país a la ley del más fuerte.

Los objetivos anunciados por los promotores del libre comercio eran en términos generales el que las exportaciones mexicanas y la atracción de inversión europea se convirtieran en el motor de un crecimiento económico acelerado, sostenido y con estabilidad de precios y monetaria. Es importante tener siempre presente este objetivo final y que el crecimiento de las exportaciones y el aumento de la inversión extranjera son sólo medios para lograr dicho objetivo. El gobierno y los empresarios beneficiados por los Tratados de Libre Comercio tienden a olvidar en sus evaluaciones el objetivo fundamental que se propusieron y sólo propagandizar el espectacular aumento de las exportaciones y de la inversión extranjera.

En términos de comercio, el objetivo específico que impulso la negociación y firma de un Acuerdo de Libre Comercio entre México y la Unión Europea era diversificar nuestro comercio. Veamos qué tanto se avanzó en este sentido. Los resultados negativos para México de esta relación no sólo se deben a las limitaciones del grueso de la planta productiva nacional para beneficiarse del TLCUEM, sino a las reglas pactadas que están diseñadas para facilitar la integración intrafirma<sup>23</sup> y garantizar grandes negocios a los inversionistas extranjeros.

---

<sup>23</sup> El comercio intrafirma es el comercio que se realiza al interior de empresas que están bajo la misma estructura organizacional y de propiedad del capital -entre matrices y filiales o subsidiarias, o entre las filiales/ subsidiarias.

En su momento se argumentó que una de las ventajas que tendría México era que la Unión Europea en tan sólo tres años (2000-2003) eliminaría sus aranceles a la totalidad de los bienes industriales procedentes del país, mientras para las importaciones mexicanas de Europa se gozaría de un periodo de desgravación de siete años, es decir, hasta 2007. Ello se presenta como un triunfo negociador mexicano, pero no es así. La liberalización más acelerada otorgada por la UE se explica porque en muchos sectores se trata de productos manufacturados por las filiales mexicanas de empresas europeas en cuyo caso se trata en realidad de comercio intrafirma que aparece como exportaciones. En otros casos se trata de materias primas o productos con muy bajo valor agregado. Es decir, las exportaciones industriales mexicanas no sólo no representan en absoluto una amenaza para la industria europea sino que la complementan. En sí mismo esto no representaría un hecho necesariamente negativo, sin embargo, en la realidad lleva a que la dinámica del comercio exterior mexicano esté definida por las decisiones de empresas transnacionales de los principales países europeos en sectores específicos, pasando a segundo término las posibilidades de desarrollo de la industria nacional, en particular las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).

A continuación se analizarán los principales resultados del comercio entre la Unión Europea y México:

Los promotores del TLCUEM presumen que el monto del comercio exterior casi se ha triplicado, pero soslayan el que ello no ha significado entrada de divisas al país,

sino por el contrario salida. El déficit de la balanza comercial ha aumentado 103.5% al pasar en 2000 de 802,545 a 1, 568,125 mdd para 2012. Lo único positivo es que el déficit crece a un ritmo un poco más lento que el en período previo ya que las exportaciones crecen a un ritmo ligeramente superior que las importaciones.

Cuadro 5. Balanza comercial México-Unión Europea  
2000-2012  
Miles de dólares y Tasa de Crecimiento

2000	-802,545	24.40%
2001	-955,388	19.04%
2002	-964,438	0.95%
2003	-1,038,750	7.71%
2004	-1,251,155	20.45%
2005	-1,405,841	12.36%
2006	-1,508,929	7.33%
2007	-1,613,592	6.94%
2008	-1,831,559	13.51%
2009	-1,303,150	-28.85%
2010	-1,511,916	16.02%
2011	-1,553,169	2.73%
2012	-1,568,125	0.96%

Fuente: INEGI, Banco de Información Económica: Sector Externo/Balanza Comercial por países y zonas geográficas.

El comercio exterior de México con la UE está muy concentrado en las principales economías de la región. Alemania, España, Francia, Holanda, Italia y el Reino Unido representan el destino y origen de más del 80% de las transacciones mexicanas de bienes y servicios. Más aún en 2012 sólo 2 países (España y

Alemania) de los 25 con los que firmamos el TLCUEM concentran más de la mitad de nuestras exportaciones a la Unión Europea (53.06%)<sup>24</sup>

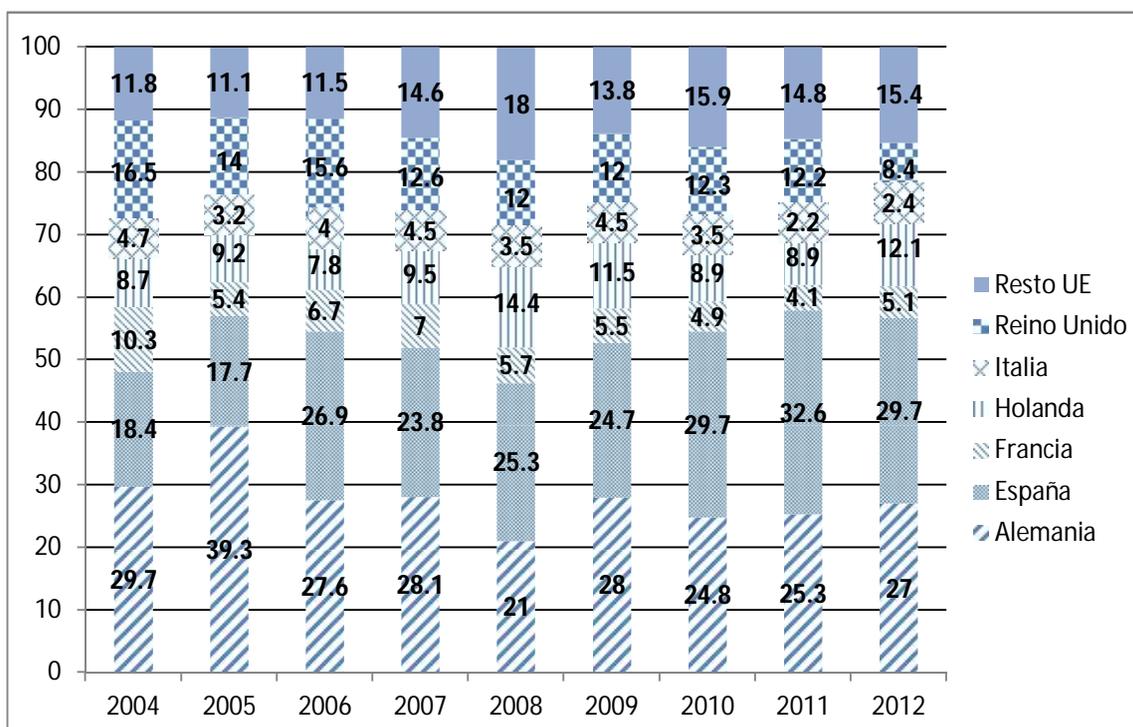
Ha habido cambios importantes en cuanto a la importancia en nuestro comercio de algunos países de la Unión Europea. El principal mercado de nuestras exportaciones había sido Alemania, el cual hasta 2012 acaparó alrededor de 27% de las ventas externas, sin embargo, destaca el caso de España, la cual ha aumentado considerablemente su peso relativo a raíz de la firma del Acuerdo Global<sup>25</sup>: hasta 2000 las ventas a ese país eran de 18%, del total a dicha región pero a partir de 2012 su participación ha aumentado hasta 29.7%, superando a Alemania como principal destino de las exportaciones

---

<sup>24</sup>INEGI BIE: Sector externo/ Balanza Comercial por países y zonas geográficas/Exportaciones/Europa/ Unión Europea

<sup>25</sup> El Acuerdo de Asociación entre la UE y México se firmó el 8 de diciembre de 1997 y entró en vigor el 1 de octubre de 2000. Con este acuerdo se consolidan las relaciones entre ambas regiones a la vez que se institucionaliza el diálogo político, se refuerzan las relaciones comerciales y económicas mediante la liberalización del comercio y se amplía el espectro de la cooperación

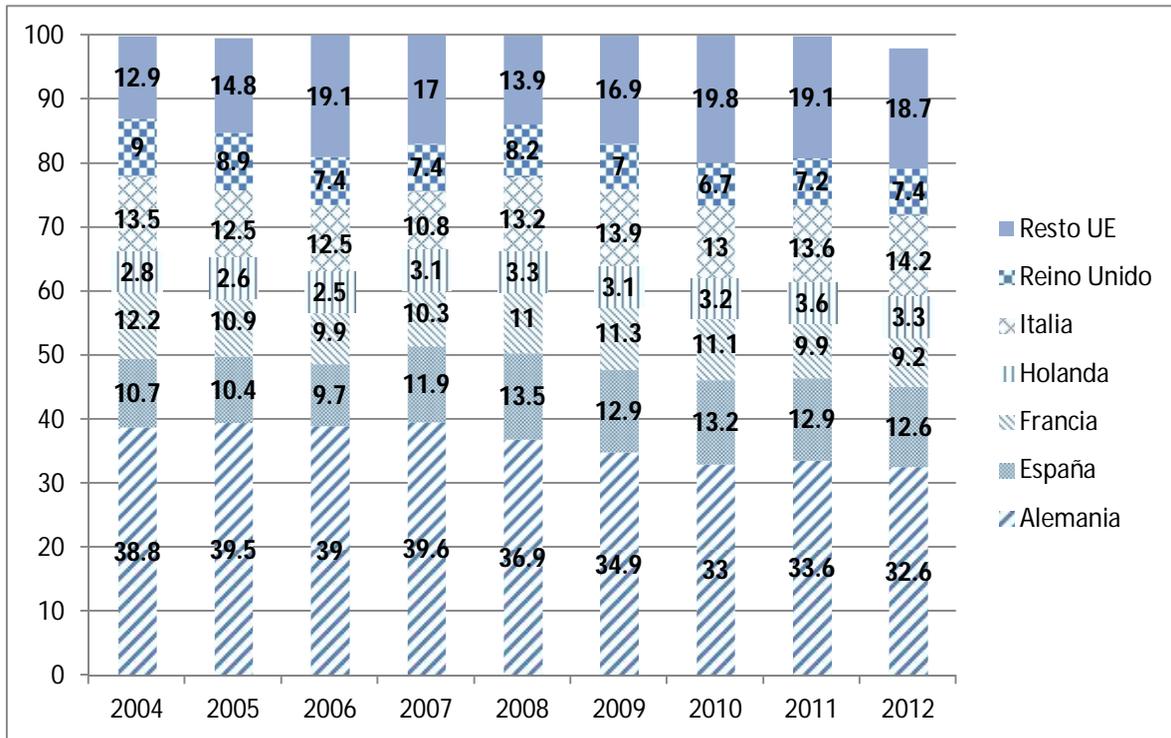
Grafico 3. Destino de las exportaciones mexicanas a la UE, 2004-2012.



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, consulta interactiva de estadísticas de comercio exterior

En cuanto a las importaciones mexicanas de la UE, destacan los mismos países, cuya participación en 2012 fue: Alemania con casi un tercio del total (32.6%); España (12.6%); Francia (9.2%); Holanda (5.3%); Italia (5.3%); Reino Unido (14.2%), los cuales representan poco más del 80% de las importaciones mexicanas. Destaca nuevamente que la participación más importante de las importaciones corresponde a los mismos capítulos arancelarios relacionados con maquinaria y aparatos mecánicos sus partes, así como automóviles y auto partes.

Grafico 4. Destino de las importaciones mexicanas a la UE, 2004-2012.



Fuente: INEGI, Banco de Información Económica: Sector Externo/Balanza Comercial por países y zonas geográficas.

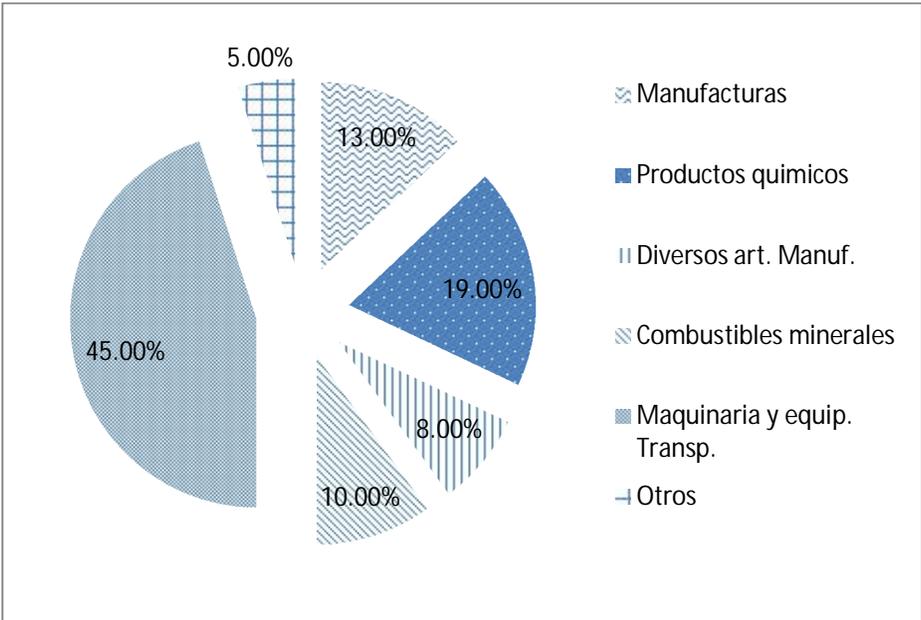
Es decir, la balanza comercial refleja con toda claridad el peso de las actividades de ensamble del país y el comercio intrafirma de las empresas europeas en México.

Cabe destacar que la composición de la balanza comercial por países refleja las asimetrías que en su momento fueron resaltadas como una de las razones para no negociar un acuerdo comercial al existir tan grandes diferenciales de desarrollo entre ambas regiones. Desde antes de la entrada en vigor del Acuerdo Global, México ha mantenido persistentes déficit comerciales con prácticamente todos los países de la UE, inclusive con aquellos relativamente menos desarrollados. El

crecimiento del saldo negativo de la balanza comercial sólo refleja la profundización de los problemas estructurales de la economía mexicana acentuados por la destrucción de la planta productiva nacional con las reglas de los acuerdos de libre comercio, y mediante instrumentos concretos del Acuerdo Global como lo son el capítulo de compras de gobierno, la prohibición de requisitos de desempeño o las reglas de origen, que a la larga provocan la destrucción de capacidades productivas internas.

En este sentido a continuación se presentan gráficas para ilustrar la composición de la balanza comercial a la Unión Europea.

Grafico 5. Importaciones México - Unión Europea, 2012.

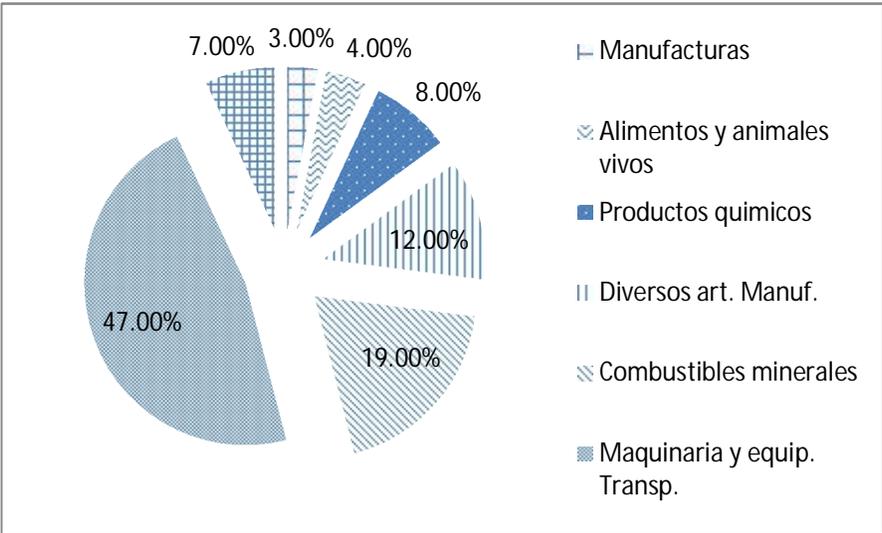


Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, consulta interactiva de estadísticas de comercio exterior

No sólo el comercio está concentrado en pocos países, sino que en una parte importante es comercio intrafirma. Ello es particularmente cierto en el caso de Alemania. Este país representó en 2012 el 32.6% de nuestras importaciones y el principal rubro de importación en el mismo años es, con mucho, en relacionado a automóviles y auto partes, seguido de máquinas, aparatos y artefactos mecánicos y sus partes, lo cual refleja en buena medida las transacciones intrafirma de las empresas alemanas que aparecen como exportaciones aunque se trata de ventas de las filiales mexicanas de dichas empresas.

Con lo anterior se quiere mostrar que no se logra una significativa diversificación de nuestro comercio exterior como se pretendía, ya que era uno de los objetivos al buscar un acuerdo con Europa. Como puede verse en la gráfica siguiente las exportaciones mexicanas a la UE mantienen un mismo porcentaje como proporción de las exportaciones totales de México.

Grafico 6. Exportaciones México - Unión Europea, 2012.



Fuente: INEGI, Banco de Información Económica: Sector Externo/Balanza Comercial por países y zonas geográficas.

Fuentes oficiales de la Unión Europea declaran que la mayor parte del comercio entre México y la UE se compone de productos industriales. Sin embargo Manuel Pérez Rocha<sup>26</sup>, argumenta que sólo tres tipos de productos concentran más de la mitad de la actividad exportadora de México hacia la Unión Europea; sobresaliendo el petróleo, el sector de vehículos automotores y la maquinaria. El petróleo sobresale y a pesar de que el volumen exportado sea relativamente constante, influye fuertemente la volatilidad en su precio. Los vehículos automotores encontrarán un fuerte crecimiento gracias al libre impuesto que le otorga el TLCUEM desde el 2003. Lo mismo pasa con las maquinarias, las cuales se espera que su participación aumente significativamente en los próximos años. De acuerdo con cifras de EUROSTAT, entre 2000 y 2012 los sectores mexicanos que más han aprovechado el acceso preferencial que brinda este Tratado en el mercado de la UE pues reportan los mayores crecimientos son: equipo médico, farmacéuticos, electrónica, maquinaria, autos y camiones, químicos, textiles, y agropecuario.<sup>27</sup> También es necesario mencionar que las exportaciones mexicanas responden a las necesidades de un pequeño cúmulo de empresas transnacionales, que dan a las exportaciones mexicanas el carácter de ser comercio intrafirma y de naturaleza maquiladora.<sup>28</sup>

---

<sup>26</sup>Manuel Pérez Rocha, "Las relaciones económicas, comerciales y financieras del Tratado" en [http://www.equipopueblo.org.mx/I\\_mex\\_ue.htm](http://www.equipopueblo.org.mx/I_mex_ue.htm).

<sup>27</sup>Representación de la Secretaría de Economía en Bruselas "El Tratado de Libre Comercio México- UE cumple 12 años" en <http://www.economia-bruselas.gob.mx/Is23al.php?s=54&p=4&l=2>

<sup>28</sup>Guadiana Juárez, Beatriz. "Relación México Unión Europea (TLCUE)". México

En lo que concierne a las importaciones, Pérez Rocha menciona que se importan fundamentalmente bienes manufacturados ya sean de capital o de insumos industriales. Hay tres sectores que acumulan un porcentaje significativo de las importaciones con más del 50% del total. El más relevante de ellos es el automotor con un crecimiento muy acelerado desde antes del inicio del Tratado. Las importaciones de maquinaria son las mayores en este intercambio pero su tendencia con el TLCUEM ha sido a la baja lo cual puede ser consecuencia de la coyuntura de recesión. El renglón importador es maquinaria y aparatos para el sector eléctrico. En general, se puede argumentar que la estructura de las importaciones que México adquiere en la Unión Europea no ha cambiado significativamente como consecuencia del TLCUEM aun que se perciben cambios en algunos sectores, el automotor y el de productos farmacéuticos, que muestran tendencias hacia un mayor grado de concentración del que se tenía antes de la entrada de este TLC.<sup>29</sup>

Podemos pues concluir que si bien nuestro comercio con la Unión Europea aumenta, sigue significando un enorme déficit comercial, está impresionantemente concentrado en dos países Alemania y España y en una parte muy importante es comercio intrafirma

Al igual que con la balanza comercial, es importante conocer datos referentes a la Inversión Extranjera Directa (IED), para saber cómo se ha movido este importante rubro y así determinar la importancia de dicho tratado. Sin embargo, se considera importante comenzar haciendo un pequeño análisis sobre la importancia de la IED

---

<sup>29</sup> Manuel Pérez Rocha, *“Las relaciones económicas, comerciales y financieras del Tratado”*

en una economía como la mexicana. Según la Organización Mundial del Comercio (OMC), existen estudios empíricos que indican que la inversión extranjera directa (IED) contribuye a mejorar los resultados de exportación de los países en desarrollo. Esta contribución puede ser *directa*: a través de las actividades de exportación de las empresas multinacionales, e *indirecta*: al reducir los costos y los obstáculos con los que desde el punto de vista de información se enfrentan las empresas nacionales para comenzar a exportar o ampliar sus exportaciones<sup>30</sup>. De lo anterior se desprende que una apertura comercial exitosa es posible si va acompañada de una apertura a los flujos de capital productivos que generen recursos frescos, mayor transferencia de tecnología, intercambio de mejores prácticas administrativas y más y mejores empleos. Esto es una de las razones por las que se firmó el TLCUEM, pues el mismo presidente mexicano ha expresado “reconocemos a la inversión extranjera directa como una prioridad, lo cual significa que se necesita para reactivar la productividad y crear empleos”<sup>31</sup>.

Es un claro hecho que de que la posición geográfica de México y sus ventajas comparativas como país lo colocan en una posición estratégica y atractiva para la inversión extranjera, ya que tiene los componentes necesarios para que empresas se establezcan y produzcan para el más importante mercado en el mundo: los

---

<sup>30</sup> Miguel Flores Bernés, “Instrumentos jurídicos de promoción de IED en México” en <http://lanic.utexas.edu/~sela/AA2K/ES/docs/spfiealcdi9.htm>

<sup>31</sup> Palabras del Presidente Vicente Fox durante su participación en el Seminario Empresarial Sobre las Prioridades de México en las Áreas de Economía e Inversión en <http://www.presidencia.gob.mx/actividades/index.php?contenido=4337>

Estados Unidos de América<sup>32</sup>. Además como se ha mencionado anteriormente, la creciente red de TLC que México ha firmado con diversos países han hecho necesario crear instrumentos que promuevan y protejan los flujos de inversión, de forma paralela a un marco jurídico internacional que fomente la exportación e importación de bienes y servicios. Existen diversos instrumentos multilaterales que de alguna manera regulan a los flujos de inversión. Los TRIM<sup>33</sup> y los GATS<sup>34</sup>, según sus siglas en inglés, forman parte del acervo de este tipo de instrumentos de la OMC. A pesar de esto, actualmente no existe un instrumento multilateral que regule comprensivamente los flujos mundiales de inversión.

Siguiendo con esta idea, es de suma importancia que los países negocien, de manera bilateral o regional, instrumentos de inversión con altos estándares que promuevan y protejan los flujos de IED<sup>35</sup>. De esta manera, México ha elegido incorporar capítulos correspondientes con la inversión dentro de cada TLC firmado. Aunado a esto, México ha negociado Acuerdos para la Promoción y

---

<sup>32</sup> Humberto Timoneen, "México y al Unión Europea: comercio e inversión", Coord. Rosa Ma. Piñón Antillón, *"México y la Unión Europea frente a los retos del Siglo XXI"*. México, D.F., Ed. Siglo XXI, 1997. Pág.: 259

<sup>33</sup> Trade-Related Investment Measures o Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio El acuerdo sobre los Servicios que forma parte del Proyecto de Acta Final tiene tres elementos principales. En primer lugar, hay un acuerdo marco en el que constan las obligaciones básicas aplicables a todos los países miembros. El segundo elemento son las listas nacionales de compromisos, que contienen otros compromisos nacionales específicos que serán objeto de un proceso continuo de liberalización. En tercer lugar, hay varios anexos relativos a la situación especial de los distintos sectores de servicios.

<sup>34</sup> General Agreement on Trade in Services o Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios El acuerdo sobre los Servicios que forma parte del Proyecto de Acta Final tiene tres elementos principales. En primer lugar, hay un acuerdo marco en el que constan las obligaciones básicas aplicables a todos los países miembros. El segundo elemento son las listas nacionales de compromisos, que contienen otros compromisos nacionales específicos que serán objeto de un proceso continuo de liberalización. En tercer lugar, hay varios anexos relativos a la situación especial de los distintos sectores de servicios.

<sup>35</sup> Oscar Ramos Garza, "México ante la Inversión Extranjera", México, D.F., Docal Editores, 1974. Pág. 9

Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI)s<sup>36</sup> con los Estados Miembros de la Unión Europea. Estos instrumentos permiten a México mantenerse competitivo en la captación de capitales productivos porque estos instrumentos se reconocen como un elemento generador de confianza para los inversionistas extranjeros, ya que permiten el establecimiento de un clima favorable a la inversión. Por lo que son un instrumento jurídico internacional que estimula la inversión productiva y, simultáneamente, promueve el desarrollo económico del país<sup>37</sup>.

Estos resultados se justifican, en primer lugar, por el hecho que el acuerdo, reduciendo la carga de impuestos a la importación, ha incrementado el atractivo de los mercados europeo y mexicano para los exportadores de ambas partes. Y no tiene que sorprender que el impacto sobre los flujos de comercio haya sido inmediato, dado que la transición hacia el libre comercio establecido en el acuerdo es muy rápida, cuanto menos para los productos industriales, que constituyen una fuerte parte del intercambio<sup>38</sup>.

Una vez considerado estos puntos, ahora podemos pasar a analizar los resultados más importantes en IED desde la entrada en vigor del TLCUEM.

---

<sup>36</sup> Los APPRI)s son tratados internacionales en materia de inversión extranjera directa (IED) que, sobre las bases de reciprocidad, son diseñados para el fomento y la protección jurídica de los flujos de capital destinados al sector productivo.

<sup>37</sup> Secretaría de Economía, “Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones” en <http://www.economia.gob.mx/?P=1202>

<sup>38</sup> Delegación de la Comisión Europea, “La Unión Europea y México: cuatro años de relaciones privilegiadas” en [http://www.delmx.cec.eu.int/es/ue\\_y\\_mexico/cuatro\\_anios.htm](http://www.delmx.cec.eu.int/es/ue_y_mexico/cuatro_anios.htm)

Antes de la firma del TLCUEM, la Unión Europea era la segunda fuente de IED para México. Esta tendencia ha continuado hasta nuestros días. Así, se ha registrado en el período 2000-20012 la IED total acumulada en México alcanzó los 134,581 millones de dólares, de los cuales 22.1 por ciento tienen su origen en países de la UE.<sup>39</sup> Cabe resaltar que ha sido más fácil encontrar datos sobre evolución la IED europea que sobre la balanza comercial, en donde se encontraron discrepancias.

Como se puede ver en el siguiente cuadro, hay un creciente aumento de la IED europea en México. A partir de la entrada en vigor del TLCUEM, vemos que el porcentaje de la inversión extranjera europea disminuye ligeramente, sin embargo esto puede ser explicado debido a un aumento de la IED en general que México ha recibido en este periodo.

---

<sup>39</sup> Claudia Berlanga Zubiaga, "*Beneficios, Acuerdo, Asociación, Económica, Concertación, Política, Cooperación*" en <http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/directivos/documentos/Claudia-Berlanga.pdf>

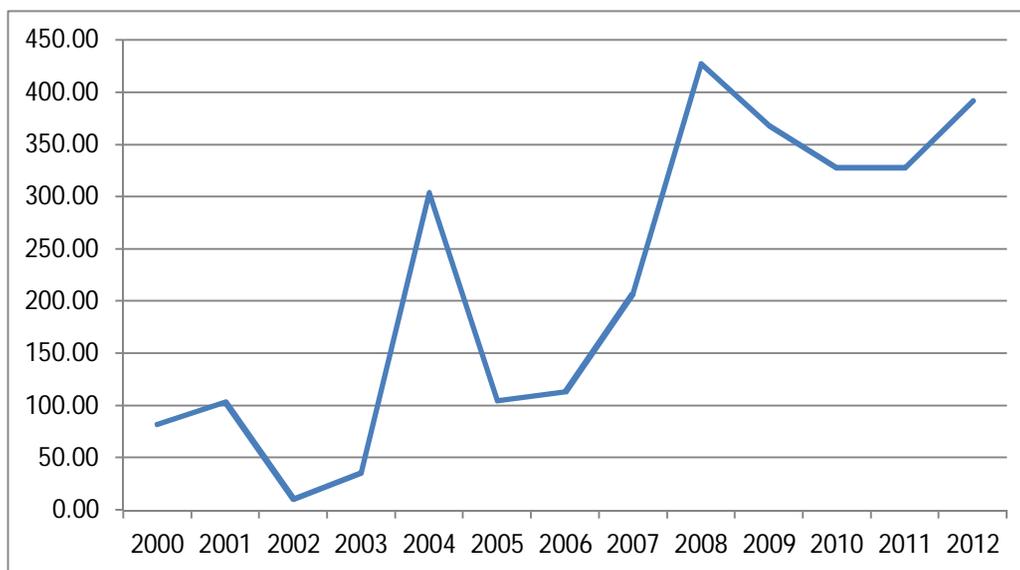
Cuadro 6. Inversión Extranjera en México 2000-2012

(millones de dólares)

<b>2000</b>	<b>81.87</b>
<b>2001</b>	<b>103.75</b>
<b>2002</b>	<b>10.59</b>
<b>2003</b>	<b>35.31</b>
<b>2004</b>	<b>303.91</b>
<b>2005</b>	<b>105.03</b>
<b>2006</b>	<b>113.13</b>
<b>2007</b>	<b>207.89</b>
<b>2008</b>	<b>427.69</b>
<b>2009</b>	<b>368.19</b>
<b>2010</b>	<b>327.91</b>
<b>2011</b>	<b>327.91</b>
<b>2012</b>	<b>392.00</b>

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera

Grafico 7. Flujos de IED México, 2000-2012.



Fuente: Secretaría de economía. Dirección general de inversión Extranjera.

Desde el año 2000, los flujos promedio de inversión hacia México, provenientes de dicho bloque, se incrementaron en alrededor de un 51 por ciento, pasando de niveles de 81.87 a 392 millones de dólares.<sup>40</sup> Se puede pensar que a los trece años de funcionamiento, el TLCUEM ha sido un instrumento promotor de flujos de capital en ambos sentidos. Por una parte, encontramos un aumento en el número de empresas establecidas en México con capital proveniente de la UE, ascendiendo de 4455 empresas en 2000 a 5688 empresas de 2012.<sup>41</sup> Por el lado mexicano, también encontramos inversionistas abriéndose paso en Europa, en industrias tales como la del cemento, autopartes, confitería y vidrio, por sólo

<sup>40</sup> Osorio Caballero, María Isabel. "Evaluación de los efectos del TLCUEM en el comercio bilateral: testeando un modelo gravitacional bajo nuevas consideraciones". Barcelona 2010

<sup>41</sup> Rocha Cardoso, Paola. "Las relaciones comerciales y de inversión entre México y la Unión Europea". Puebla, México 2003

mencionar las más importantes.<sup>42</sup> Por ejemplo, Cemex adquirió a finales de 2005 la cementera británica RMC, por cinco mil 800 mmd. Al parecer el TLCUEM no ha tenido nada que ver con esta adquisición mexicana por dos razones principales: la adquisición de RMC es una importante oportunidad estratégica para Cemex por su necesidad de buscar mercados maduros; como es el caso de Alemania y Reino Unido, que son los mercados más grandes de RMC, ya que Cemex necesitaba de esta compra para obtener una mayor participación en Europa.<sup>43</sup> Por otro lado, con la combinación de estas dos empresas, Cemex creó una de las más grandes firmas de materiales para la construcción en el mundo, con ingresos superiores los 15 mil millones de dólares anuales.<sup>44</sup>

En referencia a los flujos de inversión extranjera directa en el 2012, los países de la Unión Europea participaron en orden de importancia de la siguiente manera: España, Holanda, Reino Unido y Alemania como lo muestra la siguiente gráfica.

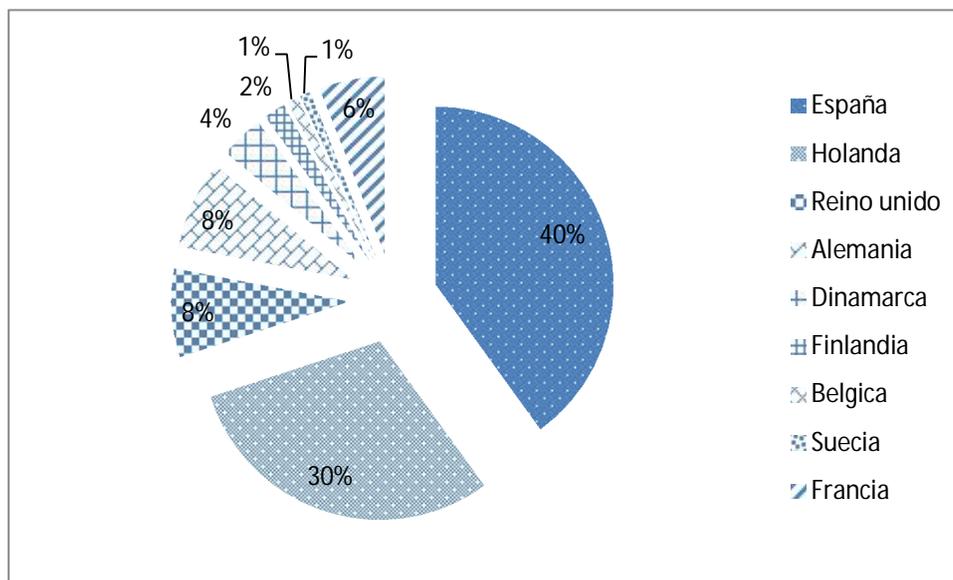
---

<sup>42</sup> Sub-secretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, *“El TLCUEM y la ampliación de la UE”*

<sup>43</sup> Henry Tricks, *“Europa, en la mira de Cemex”* en [http://www.eluniversal.com.mx/pls/impreso/noticia.html?id\\_nota=42246&tabla=Finanzas](http://www.eluniversal.com.mx/pls/impreso/noticia.html?id_nota=42246&tabla=Finanzas)

<sup>44</sup> ESMAS, *“Cemex adquiere cementera británica RMR por cinco mil 800 mmd.”* En <http://www.esmas.com/finanzaspersonales/394171.html>

Grafico 8. Principales socios de IED de México, 2012.



Fuente: Secretaria de economía

Una publicación de la Delegación de la Comisión Europea menciona que estas cifras de capitales europeos en México están por debajo de la realidad debido a que muchas empresas europeas realizan inversiones a través de sus filiales en Estados Unidos y, por tanto, dichas inversiones no se contabilizan como inversión extranjera europea, sino como inversión estadounidense.<sup>45</sup> Se espera que estas relaciones de inversión aumenten, reflejando el potencial real de estas relaciones entre México y los 28 miembros de la UE.<sup>46</sup>

Ahora sólo queda analizar cuáles sectores mexicanos que atraen la mayor parte de la IED europea. Después de trece años, podemos identificar que la tendencia

<sup>45</sup> Delegación de la Comisión Europea, "Las relaciones de comercio y de inversión entre México y la Unión Europea". México. 2012

<sup>46</sup> Eduardo J. Solís, "Reflexiones Sobre la Relación Comercial México-UE al Doceavo Año del TLCUEM" México 2012.

marca que la IED de la Unión Europea en México se destina principalmente a los sectores de servicios financieros, manufacturero, otros servicios y comercio.

Cuadro 7. Distribución sectorial de la inversión de la Unión Europea en México

(Miles de dólares)

SECTORES	2007	2008	2009	2010	2011
<b>TOTAL</b>	<b>3,723,330.30</b>	<b>2,829,879.30</b>	<b>4,058,286.60</b>	<b>4,010,523.30</b>	<b>3,763,113.40</b>
Agropecuario	2,772.60	8.3	98	103.4	1,643.80
Minería y extracción	77,741.60	19,326.50	783.9	4,561.50	8,090.70
Industria manufacturera	2,407,182.10	1,839,293.10	437,648.30	1,751,391.00	1,075,086.50
Electricidad y agua	141,133.30	106,809.00	325,775.50	351,588.60	219,745.90
Construcción	62,135.90	119,889.40	27,492.90	80,041.60	39,262.20
Comercio	331,449.70	275,807.90	543,635.00	417,786.70	55,214.30
Transportes y comunicación	53,105.10	2,706,527.10	1,081,453.00	21,872.30	1,297,352.60
Servicios financieros	88,315.40	2,213,203.10	1,134,890.70	1,371,740.10	838,370.90
Otros servicios	559,494.40	962,069.10	506,509.40	11,438.20	228,346.50

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

Resulta de muy interesante hacer un breve análisis de la distribución sectorial de la IED europea en aquellos sectores donde se concentra la recepción de IED, el sector manufacturero. Como lo muestra el siguiente cuadro, los principales sectores que reciben mayor porcentaje de la IED en el sector manufacturero es la industria automotriz, (España y Alemania encabezan la lista de inversores), comprensible debido a la presencia de la ensambladora europeas en nuestro país que exportan sus productos principalmente al mercado de los Estados Unidos. El segundo puesto lo tiene la industria del tabaco seguido por la industria básica del hierro y del acero, de la cual sacamos una interesante observación ya que

podemos ver que la IED ha disminuido considerablemente, en cambio sectores como la de la fabricación de equipo electrónico de radio, TV, comunicaciones y de uso médico han presentado un aumento en los últimos años. Una de las razones es que México se está volviendo más competitivo en estos sectores y también gracias a los TLC que México ha suscrito con otros países obteniendo así una comercialización más exitosa, dándole mayor ventaja frente a terceros países.

Cuadro 8. La IED europea en el sector manufacturero

(Miles de dólares)

Industria manufacturera	2007	2008	2009	2010	2011
TOTAL	1,839,293.10	437,648.30	1,751,391.00	1,075,086.50	348,452.70
Industria automotriz.	182,701.40	147,208.40	397,508.60	396,566.50	123,934.10
Industria del tabaco	693,792.50	28,741.20	33,183.60	2	0
Industria básica del hierro y del acero.	247,174.90	138,785.00	39,804.60	-5,407.00	-2,294.40
Fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico	146,972.80	157,965.70	56,862.40	-12,994.30	10,395.20
Fabricación de otras sustancias y productos químicos.	26,706.90	57,974.90	27,242.00	68,931.90	9,637.10
Fabricación de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos	104,776.70	80,341.60	3,617.10	83,216.80	20,322.00
Fabricación de equipo electrónico de radio, tv, comunicaciones y de uso médico.	-244,239.20	-141,924.30	34,849.50	51,730.30	4,128.40
Fabricación de sustancias químicas básicas	112,303.90	320,023.90	120,582.50	104,395.00	50,122.70
Otras industrias manufactureras.	71,836.30	45,911.80	135,788.80	33,573.00	10,696.90
Fabricación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales	92,270.00	53,578.00	72,253.20	15,054.30	12,516.00

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera

Recapitulando, México tiene un fuerte atractivo para las empresas europeas debido a la existencia de una extensa red de acuerdos de libre comercio, la cual garantiza a los inversores un acceso privilegiado a algunos de los principales mercados mundiales como el norteamericano. Como resultado de esto, vemos que la IED europea se concentra en el sector de manufacturas y en el sector financiero, como se ha mencionado anteriormente. En definitiva, los inversores europeos están conscientes de que México tiene una privilegiada posición geográfica y geo-económica, en el sentido de política comercial, convirtiéndose en un puente hacia América del norte y del sur, Asia y Europa. Por esto, a los trece años de entrada en vigor del TLCUEM, en lo general, se puede considerar una progresión positiva en este ámbito.

Una vez finalizado el análisis del TLCUEM en lo que respecta a la materia comercial y de inversión, se debe examinar los retos de México, las oportunidades que aún nos resguarda el TLC, en el futuro próximo.

#### Perspectivas a futuro.

En este apartado estará constituido de un análisis de lo que, a mi punto de vista, le depara a México en los próximos años. Primero se mencionarán los retos. La segunda parte de esta sección estará dedicada a mencionar algunas de las oportunidades que son ofrecidas por el TLCUEM y que hasta el momento no han sido completamente aprovechadas por el sector empresarial mexicano, sin olvidar la importancia de la ampliación de la Unión Europea y todo lo que esto conlleva.

## Retos

Es necesario a estas alturas examinar cuáles son los retos que enfrenta México en este mundo donde la globalización y los acercamientos regionales rigen las relaciones entre los estados.

Sin duda el mayor reto de México ante el TLCUEM es el de afrontar la competencia internacional que seguramente luchará por los lugares hasta ahora obtenidos. Así, las empresas mexicanas enfrentarán una gran competencia, ya que se enfrentan a un mercado muy competitivo. Los principales países con lo que deberá competir México se encuentran, como es de esperar, los países de Europa del Este como lo son Polonia y Turquía, y algunos gigantes asiáticos como China y Corea.

El caso de China es interesante y necesario de tomarlo en cuenta debido al rápido crecimiento de su economía y su elevada competitividad. El alto dinamismo de las exportaciones chinas ha provocado que este país asiático se sitúe ya como segundo exportador tanto al mercado de los Estados Unidos como al de México. La creciente presencia de China nos obliga a reforzar las acciones para ser más competitivos y a diseñar mejores estrategias para mantener e incrementar la participación de los productos mexicanos en nuestros principales mercados. México tiene que aprovechar mejor su ubicación geográfica al lado del mercado más grande del mundo y reforzar las acciones para integrar más eficientemente al

sector productivo de México, disminuyendo costos y trámites que encarecen el intercambio comercial y restan competitividad.<sup>47</sup>

Con lo que respecta a la industria textil; las empresas mexicanas se encuentran en un panorama de fuerte competencia hacia el mercado europeo, ya que otros países como Turquía, cuenta con una gran industria textil y de confección que tiene años presente dentro de este mercado. Además, según varios estudios realizados por BANCAMEX, los productos textiles mexicanos tienen grandes oportunidades de penetrar este mercado europeo,<sup>48</sup> por lo que es necesario satisfacer los amplios estándares de calidad europeos. En lo que concierne el mercado de frutas tropicales, México se enfrenta a los proveedores africanos, los cuales actualmente tienen una fuerte concentración del mercado de la Unión Europea, y han sido históricamente uno de sus principales surtidores debido a su cercanía. Las frutas tropicales mexicanas son de gran calidad, por lo que los proveedores mexicanos deben de buscar soluciones para resolver este problema geográfico y poder incorporarse con eficiencia al mercado europeo. En cuanto a las producciones agropecuarias, el panorama resulta reñido, ya que las empresas mexicanas deberán considerar la competencia de las exportaciones de los países del MERCOSUR, del que forman parte tanto Argentina como Brasil, los cuales hasta el momento, son fuertes proveedores de la UE, superando por mucho a México.

---

<sup>47</sup> Héctor Reyes Retana, *“ANIERM LX Convención Anual”*. BANCAMEX. México. 2011.

<sup>48</sup> BANCAMEX, *“Alianzas Estratégicas con Francia”*. México 2011.

Con la apertura del mercados europeo, además de contemplar el enfrentamiento a la ruda competencia internacional, se suma al gran reto el poder realmente ser capaces de diversificar el mercado con la Unión Europea, los productos exportados y los mercados de destino europeo, recordemos que más del ochenta por ciento del mercado está concentrado en 6 países. Así aumentará el valor de las exportaciones mexicanas, generando más empleos, fortaleciendo la planta productiva, sobre todo la industrial, que contribuye con cerca del 30 por ciento del producto interno bruto.<sup>49</sup> Esta generación de empleos deberá tener su respaldo en la inversión en nuevas áreas de tecnología que permitan avanzar al ritmo del mundo globalizado actual en el cual nos encontramos cada vez más adentro debido a estos tratado.

El reto que se enfrenta a nivel nacional, es que más productos, más empresas, y más regiones de México aprovechen las oportunidades que proporciona este Tratado. Hay que incorporar más empresas mexicanas en la exportación, ya que como se ha demostrado en la primera sección de este tercer capítulo, a pesar de las condiciones aptas para estimular las exportaciones mexicanas, esto no ha sido llevado a cabo. Esto sin duda se debe a que son las grandes empresas quienes realizan la mayor parte del comercio y que muchas veces es un comercio intrafirma, ya que ellas tienen los recursos y la experiencia necesaria para aprovechar esta actividad exportadora. Esto ha sido confirmado en los Consejos Conjuntos que han celebrado México y la Unión Europea desde el año 2000. También, las partes subrayaron la necesidad de continuar los esfuerzos

---

<sup>49</sup> CEPAL: *"Perspectivas de América Latina en el nuevo contexto internacional"*. 2001.

destinados a promover las relaciones entre compañías mexicanas y europeas. La importancia de la pequeña y la mediana empresa está presente en los puntos de acción de México y la Unión Europea, ya que pueden ser magníficos proveedores de insumos y esto es algo en lo que México debe de hacer énfasis y tiene que profundizar su nuestro modelo.<sup>50</sup> Por eso, la UE aprobó recientemente un proyecto para apoyar la pequeña y mediana empresa mexicana: Programa de Apoyo Integral a Pequeñas y Medianas Empresas Unión Europea-México<sup>51</sup> el cual prevé una asignación de 24 millones de euros para capacitar a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de ambas partes para poder participar en la actividad exportadora y crear alianzas estratégicas.<sup>52</sup>

Otro reto que enfrentará México es continuar sus esfuerzos para fortalecer las instituciones y los instrumentos jurídicos que permitan profundizar en la liberalización del comercio y de los flujos de capitales productivos. Esto es necesario para lograr avanzar con el aumento y diversificación de las exportaciones y la producción de productos mexicanos. Asimismo, estos esfuerzos deben encaminarse a mantener a México como uno de los destinos más atractivos para la inversión extranjera directa. La IED hará que la inversión productiva se traduzca en más empresas, mejor tecnología, mejores prácticas administrativas y más y mejores empleos. El libre comercio y la libre inversión es

---

<sup>50</sup> Novoa, María y Alejandro de la Paz. *“El tratado Unión Europea-México en el marco de la mundialización”*. Comercio Exterior, Vol. 51, #6, junio de 2001.

<sup>51</sup> Ornelas, Ruth y Rodarte Mario. “El comercio potencial de México y la Unión Europea”. CEESP, 2000.

<sup>52</sup> Rocha Cardoso, Paola. *“Las relaciones comerciales y de inversión entre México y la Unión Europea”*. Puebla, México 2003

una gran oportunidad para México que requiere mejorar los niveles de vida de su población. A final de cuentas, en este mundo globalizado, parece ser que el libre comercio y la libre inversión puede que sea la única oportunidad para lograrlo.<sup>53</sup>

## Oportunidades

A través de consejerías comerciales de BANCOMEXT en Europa, se ha identificado que existe potencial para exportar alimentos en conserva, frutas frescas, bebidas, comida típica mexicana, productos orgánicos, muebles, artículos de decoración, productos químicos, joyería, prendas de vestir, entre muchos otros productos. Sin embargo, para obtener un mejor beneficio del TLCUEM, se debe profundizar en la identificación de sectores y nichos adicionales, que en las actuales circunstancias cambiarías ofrecen las mejores oportunidades para que el exportador mexicano tenga una mayor presencia en esa región económica. Para lograr esto, los integrantes de la ANIERM<sup>54</sup> proponen la formación de un grupo especial, en el cual con la participación de instituciones como BANCOMEXT, y las empresas que exportan o desean exportar a Europa, definan acciones concretas para aprovechar los nichos e identificar que apoyos son necesarios para impulsar las exportaciones a este continente. Para este fin se necesita promover la

---

<sup>53</sup> Roza, Carlos. *"México y la Unión Europea: Ocho años de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación"*, CIDOB, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, México D.F., México 2008

<sup>54</sup> La Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana cuyo objetivo es apoyar, promover y representar a las empresas mexicanas inmersas en el Comercio Exterior presentando propuestas e innovando mecanismos que incidan en el diseño de estrategias de internacionalización para los productos y servicios.

participación e interacción recíproca tanto a nivel institucional como empresarial, para conciliar un programa de trabajo en conjunto.<sup>55</sup>

Otros de los sectores que México puede aprovechar son: en el sector de alimentos las empresas mexicanas podrían exportar alimentos procesados (como comida mexicana preparada), frescos (como jugos y néctares de frutas y aguacate), de pesca (como langosta). En el sector de autopartes, se pueden exportar piezas mecánicas, tubos catalíticos, arneses, filtros de aire ayudando de esta manera al desarrollo de proveedores mexicanos.

En el sector de muebles, regalos y textil, los productos que tienen fuertes probabilidades en el mercado europeo son: muebles rústicos, mesas centrales y laterales, baúles, armarios, bibliotecas, repisas, especieros, productos de cerámica, accesorios en metal, ropa interior y deportiva.

Sin embargo hay que tomar en cuenta que algunos productos pueden tener más posibilidades de exportarse que otros ya que hay que considerar el precio (FOB), facilidad de transporte y conservación, evaluación de nichos y dificultades de mercado, etc

---

<sup>55</sup> Sub-secretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales *“El TLCUEM y la ampliación de la UE”*. México. 2008

Cuadro 9. Sectores con fuertes oportunidades de negocio  
en el mercado de la UE

Sectores	Prioridad		
	Alta	Media	Baja
Alimentos (procesados, frescos, pesca)	x		
Automotriz y autopartes	x		
Cuero y calzado		x	
Eléctrico-electrónico		x	
Materiales de construcción			x
Metalmecánico		x	
Muebles		x	
Plástico		x	
Químico farmacéutico	x		x
Textil		x	

Fuente: Valentín Díez, La Unión Europea: una oportunidad para México. Bancomext. México. 2011.

En conclusión, hasta el momento no se demuestra que haya habido una mejora en el comercio bilateral. Se ha explicado que el entorno económico internacional no ha ayudado para cambiar la balanza deficitaria que viene arrastrando México desde hace varios años. Sin embargo, México tiene grandes oportunidades para lograr mejorar su comercio con la Unión Europea. Es necesario apoyar al sector exportador mexicano, que hasta el momento no ha sabido beneficiarse de los alcances del TLCUEM. Se espera que con la reactivación de la economía internacional, con los nuevos programas para impulsar a las empresas y con la eliminación arancelaria para los productos mexicanos, se mejoren las cifras del

comercio bilateral, traduciéndose en verdaderas mejoras para el crecimiento de la economía mexicana, y como consecuencia, de su población.

## CONCLUSIONES.

Después de varios intentos y gracias al cambio tanto del contexto internacional como regional, las relaciones entre México y la Unión Europea se encuentran en una nueva etapa. Así, en 1997 se firma el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, el más ambicioso jamás negociado por ambas partes; basado en intereses comunes y en los valores de la democracia y los derechos humanos.

El Acuerdo establece la creación de una zona de libre comercio entre la UE y México, previendo el acceso libre de aranceles al mercado de la UE de todos los productos industriales mexicanos a partir de 2003 y la plena liberalización de los productos industriales de la UE en 2007, así como un elevado grado de liberalización en lo que atañe a los productos de la agricultura y la pesca. El Acuerdo de Libre Comercio prevé también el acceso de los operadores de la UE y de México a sus respectivos mercados de contratación y de servicios, en condiciones esencialmente equivalentes a las del TLCAN.

Con lo cual, los resultados que arrojó esta investigación se comprueba la hipótesis: México no ha logrado aprovechar los beneficios del TLCUEM, debido principalmente a las siguientes razones: sigue dependiendo de Estados Unidos, el comercio mexicano no se ha diversificado, se atraen pocas empresas europeas; la IED de la UE hacia México es poca; México necesita sigue siendo un país de maquila, los nichos de mercado aprovechados por el TLCUEM son irrelevantes en

la economía nacional y existe ausencia de exportaciones de las empresas mexicanas hacia esta región.

A trece años de funcionamiento del TLCUEM, no se han registrado grandes cambios y avances en el comercio bilateral. Esto ha sido claramente influenciado por la recesión económica internacional y por la inseguridad mundial creada por los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001, restringiendo los intercambios comerciales. Sin embargo, está sentado que con este contexto internacional, se ha comprobado que no se ha aprovechado este TLCUEM por parte de México.

De esta manera, México ha establecido una serie de compromisos internacionales que en la última década han tejido una trama estrecha de las relaciones con el exterior. México sigue unido económicamente con la potencia hegemónica, Estados Unidos, pero se han establecido lazos políticos, económicos y de cooperación con la Unión Europea porque es una potencia real en lo económico y en lo político. En el ámbito institucional, la relación recién formalizada con la Unión Europea es potencialmente más amplia que la que existe con Estados Unidos y Canadá, debido al gran alcance que significa una unión de 28 países.

Esta amplia relación presenta riesgos y oportunidades que habrá que enfrentar y aprovechar plenamente para que México pueda sostener un equilibrio frente a la poderosa atracción de los Estados Unidos; y el acuerdo de liberalización comercial es un paso importante para esto. Sin embargo, el Acuerdo Global, por sí solo no basta para crear un cambio fundamental en los equilibrios exteriores de México,

por lo que es tarea de ambas partes aprovechar cabalmente la relación tan amplia que han formalizado. Los dos obtendrán resultados, aunque sin duda México tiene un mayor potencial de cosecha, elemento para actuar en mejores condiciones en el escenario mundial del siglo XXI, la concentración política de México con una Unión Europea que consolida su política exterior y de seguridad común, puede crear las condiciones para una acción más fuerte y decidida en el plano internacional.

El TLCUEM entra en vigor el 1 de julio de 2000 con 15 países y luego, conforme se amplía la Unión Europea se extiende a 28 países, pero el comercio de México está concentrado en unos cuantos países. Sólo Alemania y España concentran más de la mitad de nuestras exportaciones desde México a la UE. España, que durante el TLCUEM se fue convirtiendo en el principal destino de las exportaciones mexicanas a la UE, están concentradas (80%) sólo en el rubro de minerales y combustibles, es decir es principalmente petróleo. Es ello lo que explica que siendo el principal destino exportador de México a dicha región tenemos sólo un muy pequeño déficit comercial

Ciertamente el comercio entre México y la Unión Europea creció significativamente durante el período del TLCUEM. Se logró el objetivo de exportar más, pero crecieron también las importaciones y el resultado general de nuestro comercio con la UE fue mayor déficit. De qué sirve exportar más si la relación comercial significa en términos netos salida de dinero de la economía.

No se logra una significativa diversificación de nuestro comercio exterior que era uno de los objetivos de buscar un acuerdo con Europa.

Una parte importante de nuestras exportaciones son realizadas por transnacionales europeas desde territorio mexicano, incluso son intrafirma.

Aunque esta investigación, no toca el comercio agropecuario por ser irrelevante, esté, además de ser poco significativo dentro del total de nuestro comercio con la UE refleja las mismas tendencias del comercio en general: aumenta, pero con ello aumenta el déficit de la balanza y la salida de divisas del país; está concentrado en pocos productos y países y también como el caso de tabaco y bebidas es en una proporción importante intra-firma. No significó una penetración importante en el mercado europeo.

En materia de inversiones externas el TLCUEM sí significa un aumento de las invasiones de la UE, pero al igual que el comercio es muy concentrada en dos países de origen (España y Alemania) y sectores, especialmente el de servicios financieros en el que logra el control de la banca que opera en México.

Si bien la inversión europea aumenta su peso relativo en la economía mexicana, no se logra como se propusieron los promotores del TLCUEM el que México se convirtiera en destino estratégico del flujo de inversiones foráneas de la Unión Europea. Ni siquiera en el contexto Latinoamericano y Caribeño México aumenta su importancia para Europa como destino de las inversiones externas.

Por supuesto en materia de inversiones sí aprovechó a su favor el TLCUEM y toma el control de la banca que opera en nuestro país. Sus filiales en México

logran ganancias extraordinarias, incluso como en el caso de BBVA mayores que en España. Para México la compra europea de los dos principales bancos que operan en México no ha significado beneficios ya que las tasas de interés no han bajado significativamente, como tampoco las comisiones por sus servicios. Es decir, no se logra el objetivo planteado por los promotores de la extranjerización de la banca que prometían aumentaría la competencia y con ello se beneficiarían sus usuarios. Lo peor es que dicha extranjerización tampoco ha significado que la banca cumpla con su papel de financiar el desarrollo.

En términos generales, el TLCUEM junto con los otros TLC con más de 40 países, no logra el objetivo fundamental de la estrategia económica mexicana. No logra una tasa de crecimiento significativa del Producto Interno Bruto por habitante, además de que tampoco se logra una diversificación de nuestro comercio, ya que además de exportar nuestro principal producto que es el petróleo, México siguió con la maquila, es decir la estructura del comercio siguió igual que con Estados Unidos.

Es paradójico que creciendo las exportaciones no haya un crecimiento significativo de la economía. Pero ello se explica por la desconexión de las cadenas productivas. Crecen las empresas exportadoras pero no jalan tras de sí al conjunto de la economía debido a que la mayoría de sus insumos los importan del extranjero. No se puede decir que el que no compren sus insumos en el país sea porque las empresas mexicanas no sean competitivas ya que en las reglas de estos tratados no hay nada que obligue a las empresas a abrir a concurso sus

compras y tampoco exigen para cumplir con las reglas de origen incluyan un porcentaje de contenido nacional (sólo regional).

En síntesis los resultados macroeconómicos del TLCUEM no sólo son pobres y no benéficos para la mayoría de la población, sino que se puede decir que la estrategia económica mexicana basada en gran parte en los TLC ha fracasado en cuanto a conseguir los objetivos que se propuso.

De esta manera se puede concluir que los objetivos generales y particulares se cumplieron, se evaluó el comercio entre México y Unión Europea para determinar las limitaciones que impiden el total aprovechamiento del TLCUEM por parte de México, se conocieron los orígenes de las relaciones comerciales entre México y Unión Europea y se evaluaron los principales resultados del TLCUEM en el comercio Mexicano.

Sí se pueden romper estos límites que esta investigación arrojó y que obstaculizan el óptimo aprovechamiento de este tratado, tendremos un tratado con más sentido y mejor aprovechado y no solamente este, sino todos los que nuestro país tiene firmados con diferentes economías y de esta manera poder aprovechar los flujos de comercio e inversión para en este caso atacar los problemas de pobreza y desigualdad que atañen nuestra sociedad.

## RECOMENDACIONES

De acuerdo al estudio realizado, se recomienda, para obtener un mejor beneficio del TLCUEM, profundizar en la identificación de sectores y nichos adicionales, que en las actuales circunstancias cambiarias ofrecen las mejores oportunidades para que el exportador mexicano tenga una mayor presencia en esa región económica.

Los sectores que México puede aprovechar son: en el sector de alimentos las empresas mexicanas podrían exportar alimentos procesados (como comida mexicana preparada), frescos (como jugos y néctares de frutas y aguacate), de pesca (como langosta). En el sector de autopartes, se pueden exportar piezas mecánicas, tubos catalíticos, arneses, filtros de aire ayudando de esta manera al desarrollo de proveedores mexicanos. En el sector de muebles, regalos y textil, los productos que tienen fuertes probabilidades en el mercado europeo son: muebles rústicos, mesas centrales y laterales, baúles, armarios, bibliotecas, repisas, especieros, productos de cerámica, accesorios en metal, ropa interior y deportiva.

Es necesario apoyar al sector exportador mexicano, que hasta el momento no ha sabido beneficiarse de los alcances del TLCUEM. Se espera que con la reactivación de la economía internacional, con los nuevos programas para impulsar a las empresas y con la eliminación arancelaria para los productos mexicanos, se mejoren las cifras del comercio bilateral, traducándose en verdaderas mejoras para el crecimiento de la economía mexicana, y como consecuencia, de su población.

## ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro 1. Principales características entre el TLCAN y el TLCUEM.

<b>Acuerdo</b>	<b>TLCAN</b>	<b>TLCUEM</b>
Entrada en vigor	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y sus acuerdos paralelos sobre el medio ambiente y el trabajo entraron en vigor el primero de enero de 1994, cinco años después del Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos.	El Tratado de libre Comercio entre México y la Unión Europea, en vigor desde el 1 de julio del 2000, es el acuerdo comercial más ambicioso que la Unión Europea haya suscrito con un país no europeo.
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eliminar las barreras aduanales y facilitar los intercambios transfronterizos de bienes y servicios</li> <li>• Asegurar las condiciones para una competencia justa dentro de la zona de libre comercio</li> <li>• Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión dentro de los tres países miembros</li> <li>• Establecer la protección y la aplicación adecuada de los derechos de propiedad intelectual en cada uno de los territorios</li> <li>• Adoptar los procedimientos eficaces de puesta en marcha, de administración conjunta y de solución de los litigios</li> <li>• Fortalecer la cooperación trilateral para extender los</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prevé la eliminación total de aranceles en el sector industrial a más tardar el primero de enero del 2007</li> <li>• Liberaliza el comercio agrícola, promoviendo las complementariedades en el sector</li> <li>• Establece normas de origen que promueven el intercambio comercial y fomentaban la integración entre empresas mexicanas y europeas</li> <li>• Otorgan un marco jurídico para la liberación del comercio de servicios</li> <li>• Ofrece acceso a los respectivos mercados de compras del sector público</li> <li>• Establece mecanismos de cooperación bilateral en materia comercial</li> <li>• Promueve y protege los flujos de inversión directa</li> <li>• Crea disciplinas para la</li> </ul>

	beneficios del Acuerdo	<p>protección de los derechos de propiedad intelectual</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Establece reglas y procedimientos específicos para la solución de controversias</li> </ul>
Periodos de desgravación	<p>La categoría A corresponde a la entrada libre de derechos cuando entra en vigor el Tratado.</p> <p>La categoría B mediante la cual se prevea la eliminación del arancel en 5 etapas anuales, es decir que la eliminación del arancel en un período de 5 años.</p> <p>La categoría C prevé que linealmente el arancel va a llegar a cero en un período de 10 años y una categoría D que incorpora todos aquellos bienes que estaban exentos del pago de aranceles y que van a continuar así, por ejemplo todos aquellos productos mexicanos que se benefician de un Sistema Generalizado de Preferencias en los Estados Unidos o de un sistema preferencial en Canadá.</p> <p>Existe la categoría E que tiene una desgravación en 15 años para productos especiales, por ejemplo el jugo de naranja en Estados Unidos, el maíz y frijol en México.</p>	<p>La eliminación de aranceles para los bienes industriales en los que México es altamente competitivo, están sujetas al siguiente proceso de desgravación:</p> <p>En general, el Tratado dispone la eliminación progresiva de todas las fracciones arancelarias sobre bienes que sean considerados provenientes de México o alguno de los 15 países miembros de la Unión Europea, conforme a las reglas de origen establecidas.</p> <p>Para el caso de México, en la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual en etapas anuales iguales hasta el año 2003.</p> <p>Las tasas aplicables a unas cuantas fracciones arancelarias correspondientes a productos altamente sensibles del sector agropecuario, se eliminarán en cuatro periodos de desgravación: inmediata, 2003, 2008 y 2010.</p>
Ventajas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso a mercados más amplios: fundamental para economías pequeñas</li> <li>• Acceso a productos de mayor calidad y menor precio.</li> <li>• Contacto con avances tecnológicos y científicos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso amplio, preferencial y seguro de las exportaciones mexicanas al bloque comercial más grande del mundo</li> <li>• incremento de las exportaciones mexicanas.</li> <li>• ampliación de la oferta disponible de insumos y servicios para la industria nacional.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejores sueldos y calidad de empleo.</li> <li>• Es vinculante, por lo que se reduciría la incertidumbre.</li> <li>• Implica menores costos en la importación de insumos y en la calidad.</li> <li>• Genera mejoras en la productividad y competitividad.</li> <li>• Fomenta la realización de reformas estructurales, y la estabilidad de las reglas del juego.</li> <li>• Atrae inversión directa extranjera</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aumento de la inversión productiva y de la transferencia tecnológica.</li> <li>• diversificación de destinos de las exportaciones mexicanas, las fuentes de insumos, y relaciones económicas de México.</li> <li>• generación de más y mejores empleos.</li> <li>• seguridad jurídica y las condiciones de acceso preferenciales que requieren la pequeña y mediana empresa para incorporarse al sector exportador</li> </ul>
Desventajas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La apertura comercial generara una mayor integración del país a la economía mundial, lo que hará posible reducir la volatilidad de un crecimiento, a nivel de riesgo-país y el costo de financiamiento de la actividad privada en general.</li> <li>• Nos abrimos a un nuevo mercado con poder de adquisición mayor al nuestro.</li> <li>• No todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los tratados de libre comercio, hay productos de mayor sensibilidad que son protegidos con determinados tipos de mecanismos de defensa comercial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La negociación de los productos agrícolas se realiza atendiendo a la asimetría competitiva de las partes, reconociendo a México como país en vías de desarrollo; por lo tanto se prevén mayores ventajas que desventajas para el comercio bilateral, y un impacto atenuado en la producción nacional.</li> <li>• Las industrias no tienen la capacidad de producción, son inferiores a las de los europeos</li> <li>• Las industrias nacionales temen ser desplazados</li> <li>• La rama de alimentos procesados y licores tienen un retraso de 15 años, México</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los efectos negativos sobre ciertos productos también pueden atenuarse si se toman las medidas adecuadas para impulsar su competitividad o en todo caso incentivar su reconversión hacia actividades con un mayor potencial de crecimiento.</li> <li>• Perdida de oportunidad de desarrollo por la venta de productos a precios de mercado, ante la explotación amañada de nuestros recursos naturales</li> </ul>	<p>importo casi el doble de lo que exportó</p>
--	--	--

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 2. Balanza comercial de México con Unión Europea  
(Miles de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1997	94	44,139	44,233	-44,045
1998	397	88,078	88,475	-87,681
1999	62	207,911	207,973	-207,849
2000	104	257,612	257,716	-257,508
2001	1,539	148,390	149,929	-146,851
2002	3,591	186,190	189,781	-182,599
2003	4,470	201,457	205,927	-196,987
2004	6,397	136,324	142,721	-129,927
2005	2,031	205,941	207,972	-203,910
2006	1,553	74,021	75,574	-72,468
2007	178,586	40,369	218,955	138,217
2008	154,506	55,786	210,292	98,720
2009	1,862	21,491	23,353	-19,629
2010	1,779	74,907	76,686	-73,128
2011	3,793	48,262	52,055	-44,469

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Cuadro 3. Puntos más importantes de los once capítulos dentro del TLCUEM.

<p>I. Acceso a los mercados</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eliminación gradual y recíproca de aranceles de importación.</li> <li>• Se reconocen la asimetría entre México y la Unión Europea mediante plazos de desgravación diferenciados para los distintos sectores.</li> <li>• La desgravación arancelaria europea concluirá en 2003, la mexicana en 2007.</li> <li>• Acceso preferencial de las exportaciones mexicanas en el SGP.</li> <li>• Establecimiento de una desgravación lineal de 10 años para productos agrícolas y agroindustriales, cuotas de importación y lista de espera para productos protegidos por la Unión Europea.</li> <li>• 95 por ciento de las exportaciones agrícolas de México a la Unión Europea gozarán de acceso preferencial.</li> <li>• Se eliminarán las prohibiciones y restricciones cuantitativas (permisos a la importación o exportación), pero se conservará el derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal, o la moral pública.</li> </ul>
<p>II. Reglas de origen</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se negociaron reglas de origen que garanticen que los beneficios del acuerdo permanezcan en la región.</li> <li>• Destacan las reglas de origen para la cadena textil, el sector de transporte y autopartes, y productos electrodomésticos, del calzado y plásticos.</li> </ul>

<p>III. Normas técnicas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se acordó que se conservarán el derecho de adoptar y hacer cumplir las normas, siempre y cuando no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio.</li> <li>• Se establecerá un comité especial para fomentar la cooperación en: intercambio de información sobre sistemas de normalización y solución de problemas de acceso relacionados con normas técnicas.</li> </ul>
<p>IV. Normas de salud y fitosanitarias</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se establecerá un subcomité especializado que se reunirá cada año para: intercambiar información, identificar y facilitar la solución a problemas de acceso, promover la equivalencia de normas entre México y la Unión Europea e impulsar el reconocimiento de zonas libres de enfermedades.</li> </ul>
<p>V. Salvaguardas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se podrá adoptar (por un periodo máximo de tres años) salvaguardas para brindar alivio temporal a un sector que pudiese enfrentar daño serio o amenaza de daño por incrementos sustanciales en las importaciones entre ambas partes.</li> <li>• La aplicación de la salvaguarda requerirá en todos los casos de compensación. Sin no se lograra un acuerdo sobre el monto de la compensación, se podrá adoptar una medida con efectos equivalentes para compensar el daño comercial.</li> </ul>
<p>VI. Inversión y pagos relacionados</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se consolidará la apertura actual plasmada en las legislaciones nacionales.</li> <li>• Para México, no implicara una apertura adicional a la IED en ningún</li> </ul>

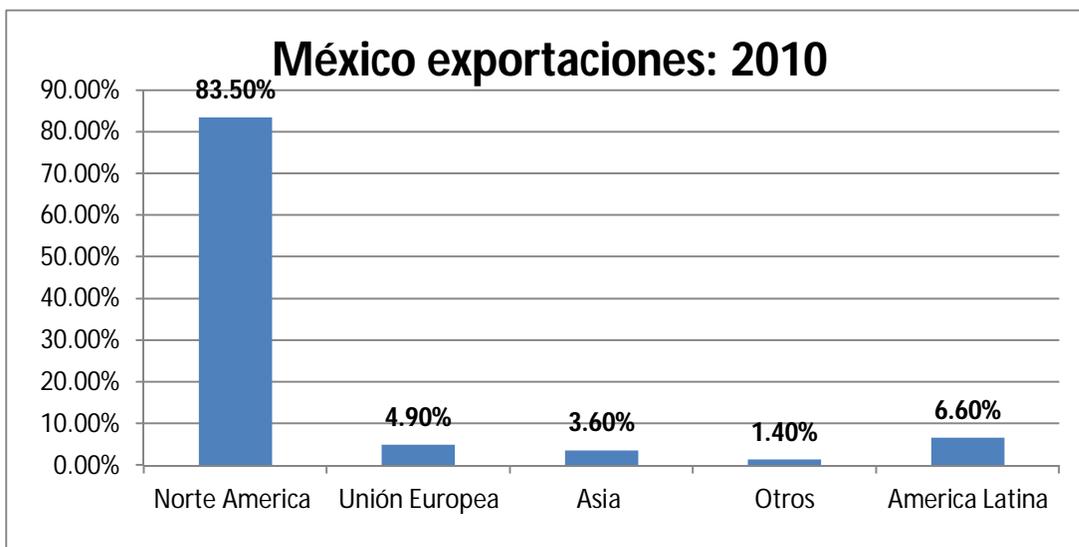
	<p>sector.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se reiterarán los compromisos intelectuales en materia de inversión.</li> <li>• Se preserva el derecho de adoptar medidas de salvaguarda por problemas relacionados con las políticas cambiaria y monetaria o de balanza de pagos.</li> <li>• Se instrumentará un mecanismo para promover la inversión recíproca a través del intercambio de información para identificar oportunidades de negocios y la legislación correspondiente.</li> <li>• Se establecerá el compromiso de promover recíprocamente la inversión y diseñar esquemas para llevar a cabo inversiones conjuntas con énfasis en las PYME.</li> </ul>
VII. Comercio en servicios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los prestadores de servicios mexicanos podrán acceder al mercado de servicios de la Unión Europea sin restricciones que limiten el número de operaciones o de prestadores, con gozo de trato nacional y trato de nación más favorecida.</li> <li>• Se consolidará el grado de apertura vigente en las respectivas legislaciones nacionales para garantizar que ninguno de los países implementen una legislación más restrictiva.</li> <li>• Se aplicará a la prestación de servicios transfronterizos y la inversión en este sector, excepto por lo que se refiere a audiovisuales, transporte aéreo y cabotaje marítimo; sectores que quedan excluidos de las disciplinas de este capítulo.</li> </ul>

<p>VIII. Compras del sector público</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los exportadores mexicanos de productos y servicios a entidades y empresas del sector público de la Unión Europea recibirán: mejores condiciones de acceso que los demás socios comerciales de la Unión Europea a las diez mil entidades y empresas públicas, que realicen compras por 400 mdd al año; asimismo, gozarán de trato nacional.</li> <li>• Abarcará las compras de las dependencias y empresas públicas del gobierno federal de México, así como de las entidades de los gobiernos centrales y empresas paraestatales de los Estados miembros y del órgano ejecutivo de la Unión Europea.</li> <li>• El ámbito de aplicación serán las adquisiciones de bienes y servicios, incluyendo los de construcción, cuyo valor exceda ciertos umbrales.</li> <li>• México tendrá una reserva transitoria por siete años para las compras de PEMEX, CFE, la construcción del sector no energético y la adquisición de medicamentos no patentados.</li> <li>• El capítulo no entrará en vigor hasta que la Unión Europea entregue estadísticas desagregadas para las compras de, por lo menos, 150 empresas públicas cubiertas por este capítulo.</li> </ul>
<p>IX. Competencia</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Para garantizar un ambiente propicio para la actividad empresarial, se promoverá la competencia y se combatirán las prácticas monopólicas.</li> <li>• Se establecerá un grupo de trabajo para: promover la cooperación técnica e intercambio de información, para coordinar la realización de estudios en la materia y consultas específicas, y</li> </ul>

	<p>para considerar asuntos sobre la relación entre las políticas y leyes de competencia y el comercio para evitar la aplicación de medidas que restrinjan el comercio bilateral.</p>
<p>X. Propiedad intelectual</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se establecerán obligaciones, conforme a las legislaciones, sobre adquisición, conservación y ejecución de los derechos de propiedad intelectual.</li> <li>• Se establecerá un comité especial de consulta para atender asuntos y desacuerdos en la materia. Conservando el derecho de acudir al mecanismo de solución de controversias establecido por el Acuerdo.</li> <li>• Se confirman las obligaciones y derechos en los tratados y convenciones internacionales suscritas.</li> </ul>
<p>XI. Solución de controversias</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se establece un mecanismo de consulta y solución de controversias con procedimientos claros y expeditos.</li> <li>• Se concederá prioridad a la conciliación como forma de resolver controversias.</li> <li>• Se preserva el derecho de apelar al mecanismo de solución de controversias previsto en la OMC.</li> <li>• Los procedimientos arbitrales serán ágiles y transparentes.</li> <li>• En caso de incumplimiento, se podrán suspender temporalmente, benéficos equiparables acordados, hasta que se cumpla con la decisión del panel arbitral.</li> </ul>

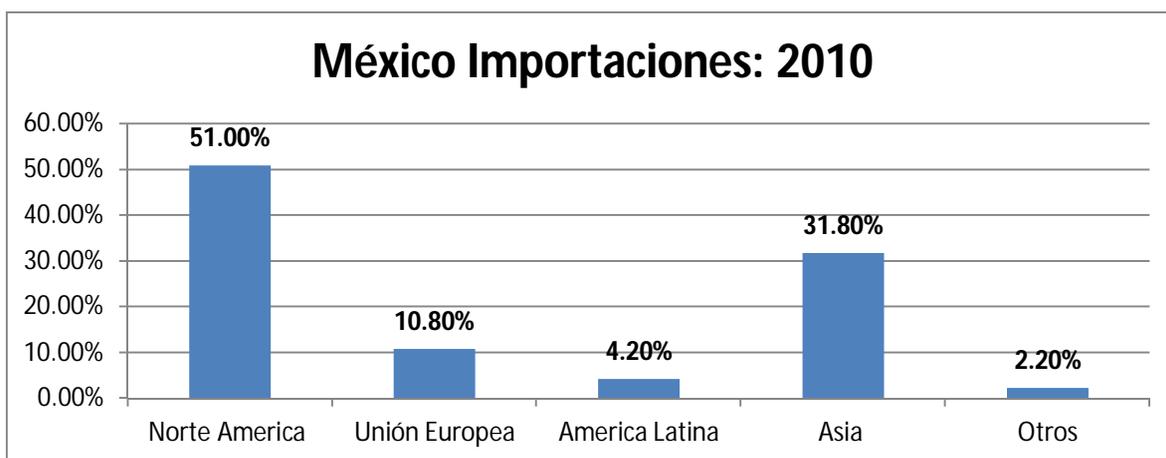
Fuente: Elaboración propia

Grafico 1. México exportaciones.



Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Grafico 2. México importaciones.



Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Cuadro 4. Comercio exterior de México.

### Comercio exterior en 2010 Miles de millones de dólares

Exportaciones			Importaciones		
	\$	%		\$	%
América del norte	249.2	83.5	América del norte	153.6	51
Unión Europea	14.5	4.9	Unión Europea	32.6	10.8
América del sur	14.8	5	América del sur	9.6	3.2
Asia	10.7	3.6	Asia	95.9	31.6
Centroamérica	4.6	1.6	Centroamérica	2.9	1
Resto	4.5	1.5	Resto	6.8	2.2

País	\$	%	País	\$	%
Estados Unidos	238.6	80	Estados Unidos	145	48.1
Canadá	10.7	3.5	China	45.6	15
China	4.2	1.4	Japón	15	5
España	3.8	1.3	Corea	12.8	4.2
Brasil	3.8	1.3	Alemania	11.1	3.7
Colombia	3.8	1.3	Canadá	8.6	2.9
Alemania	3.6	1.2	Taiwán	5.6	1.9
Japón	1.9	0.6	Malasia	5.3	1.8
Chile	1.9	0.6	Brasil	4.3	1.4
Países Bajos	1.8	0.6	Italia	4	1.3
Otros Países	24.4	8.2	Otros Países	44.2	14.7
<b>TOTAL</b>	<b>298.5</b>	<b>100</b>	<b>TOTAL</b>	<b>301.5</b>	<b>100</b>

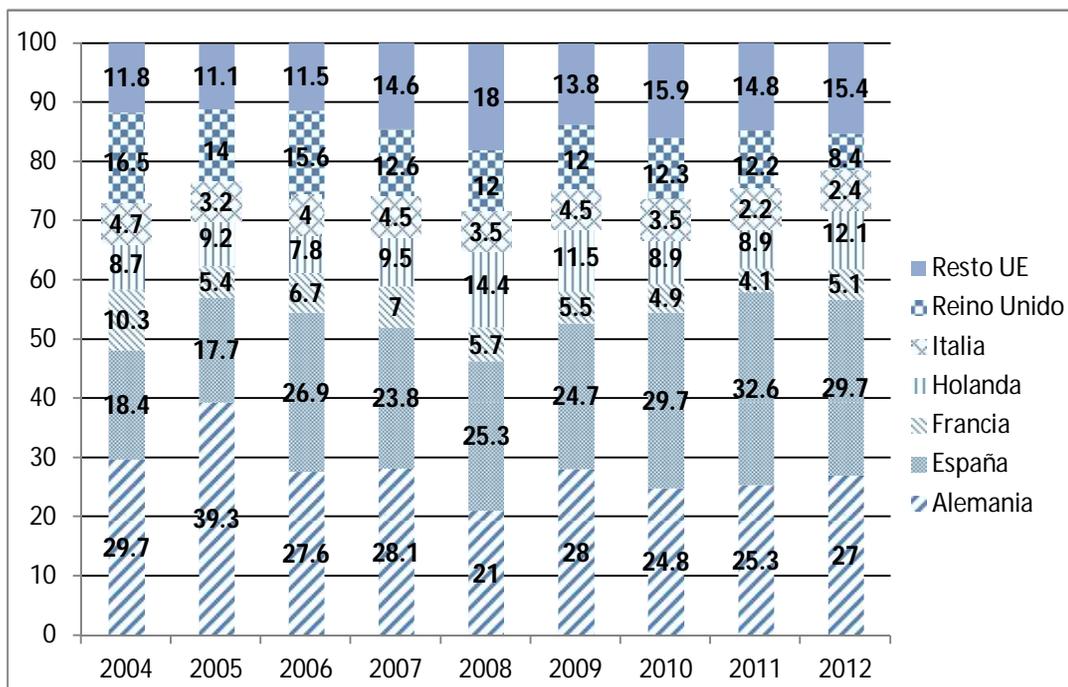
Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Cuadro 5. Balanza comercial México-Unión Europea  
2000-2012  
Miles de dólares y Tasa de Crecimiento

2000	-802,545	24.40%
2001	-955,388	19.04%
2002	-964,438	0.95%
2003	-1,038,750	7.71%
2004	-1,251,155	20.45%
2005	-1,405,841	12.36%
2006	-1,508,929	7.33%
2007	-1,613,592	6.94%
2008	-1,831,559	13.51%
2009	-1,303,150	-28.85%
2010	-1,511,916	16.02%
2011	-1,553,169	2.73%
2012	-1,568,125	0.96%

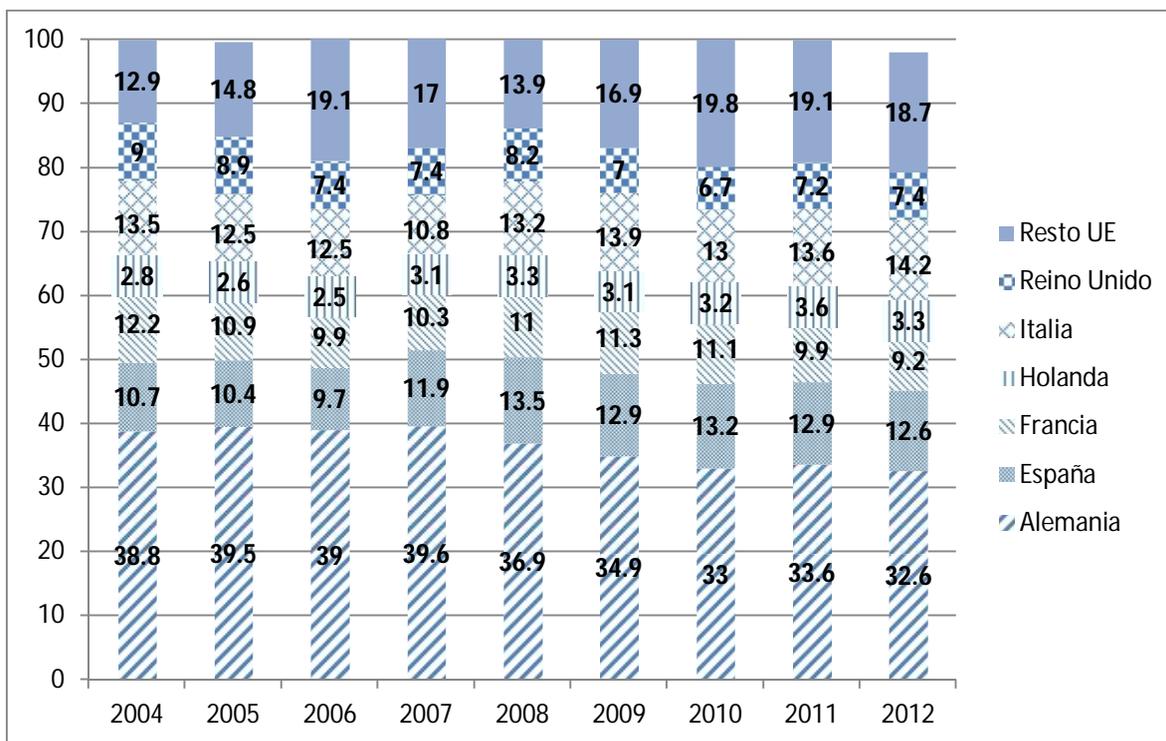
Fuente: INEGI, Banco de Información Económica: Sector Externo/Balanza Comercial por países y zonas geográficas.

Grafico 3. Destino de las exportaciones mexicanas a la UE, 2004-2012.



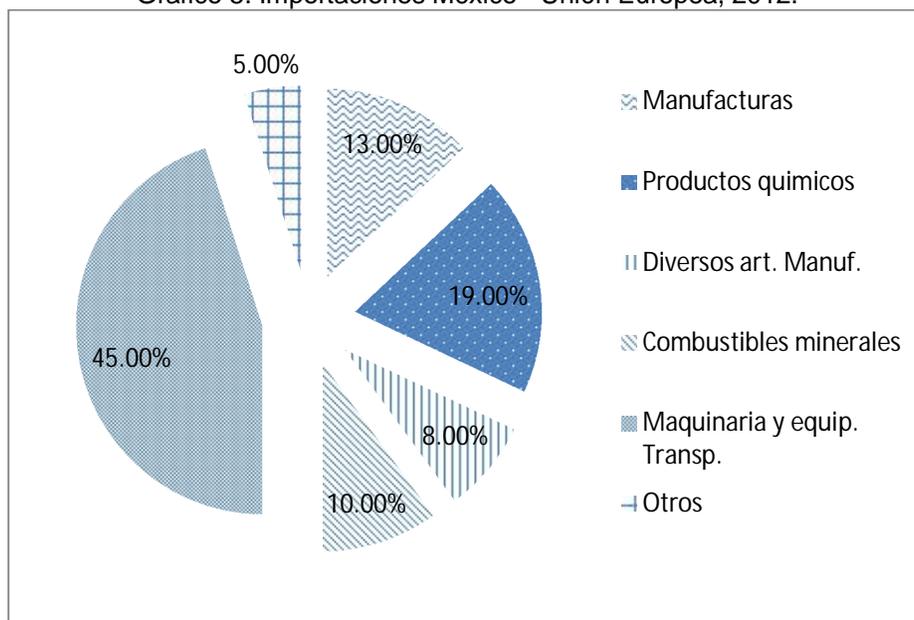
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, consulta interactiva de estadísticas de comercio exterior

Grafico 4. Destino de las importaciones mexicanas a la UE, 2004-2012.



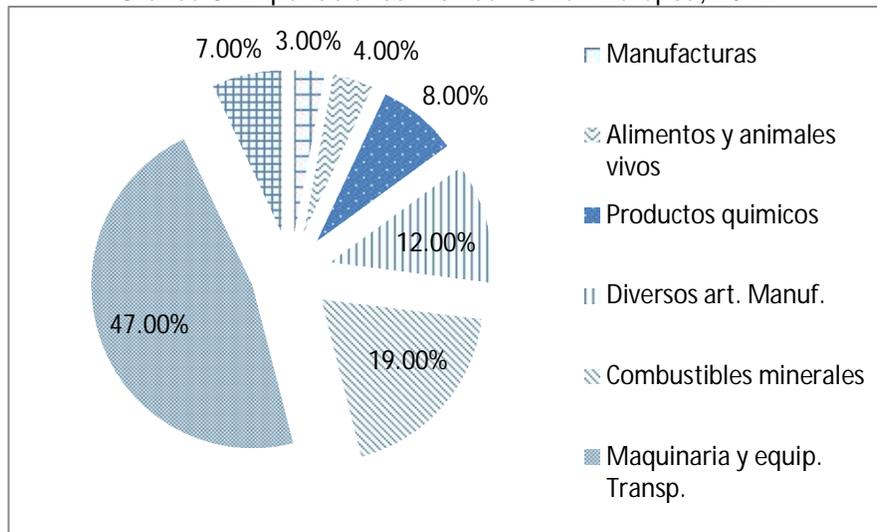
Fuente: INEGI, Banco de Información Económica: Sector Externo/Balanza Comercial por países y zonas geográficas.

Grafico 5. Importaciones México - Unión Europea, 2012.



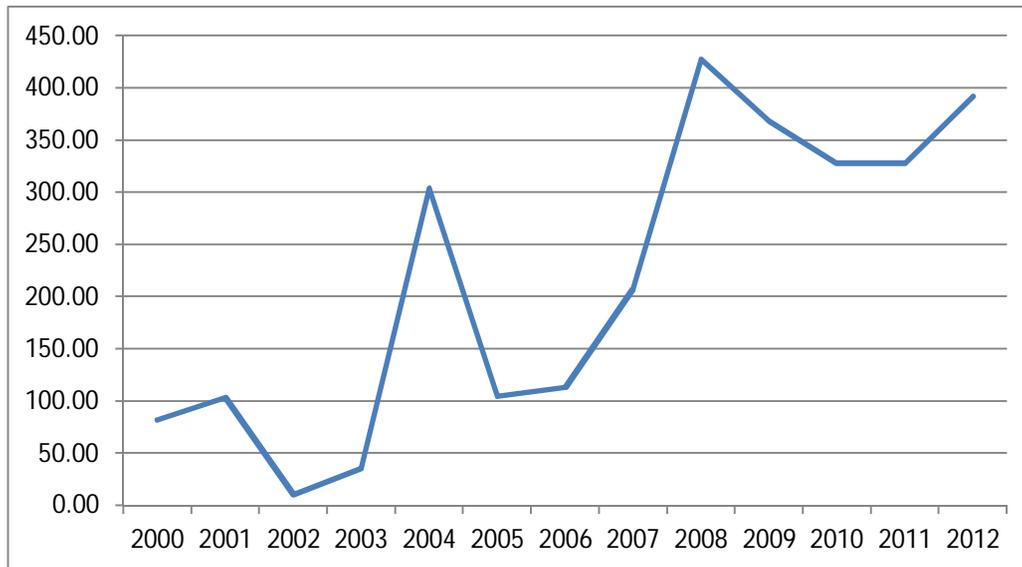
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, consulta interactiva de estadísticas de comercio exterior

Grafico 6. Exportaciones México - Unión Europea, 2012.



Fuente: INEGI, Banco de Información Económica: Sector Externo/Balanza Comercial por países y zonas geográficas.

Grafico 7. Flujos de IED. México, 2000-2012.



Fuente: Secretaría de economía. Dirección general de inversión Extranjera.

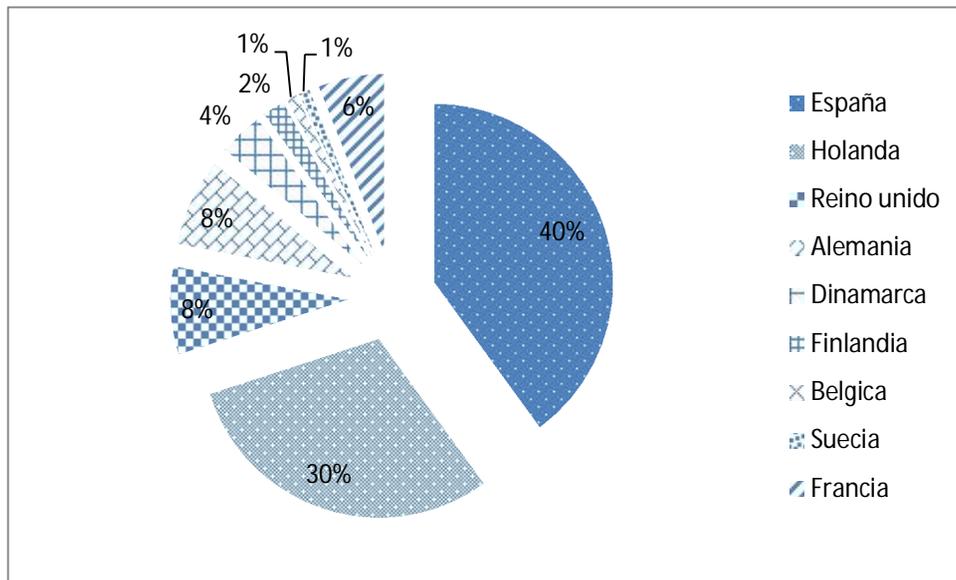
Cuadro 6. Inversión Extranjera en México 2000-2012

(millones de dólares)

<b>2000</b>	<b>81.87</b>
<b>2001</b>	<b>103.75</b>
<b>2002</b>	<b>10.59</b>
<b>2003</b>	<b>35.31</b>
<b>2004</b>	<b>303.91</b>
<b>2005</b>	<b>105.03</b>
<b>2006</b>	<b>113.13</b>
<b>2007</b>	<b>207.89</b>
<b>2008</b>	<b>427.69</b>
<b>2009</b>	<b>368.19</b>
<b>2010</b>	<b>327.91</b>
<b>2011</b>	<b>327.91</b>
<b>2012</b>	<b>392.00</b>

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

Grafico 8. Principales socios de IED de México, 2012.



Fuente: Secretaria de economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Cuadro 7. Distribución sectorial de la inversión de la Unión Europea en México

(Miles de dólares)

SECTORES	2007	2008	2009	2010	2011
<b>TOTAL</b>	<b>3,723,330.30</b>	<b>2,829,879.30</b>	<b>4,058,286.60</b>	<b>4,010,523.30</b>	<b>3,763,113.40</b>
<b>Agropecuario</b>	<b>2,772.60</b>	<b>8.3</b>	<b>98</b>	<b>103.4</b>	<b>1,643.80</b>
<b>Minería y extracción</b>	<b>77,741.60</b>	<b>19,326.50</b>	<b>783.9</b>	<b>4,561.50</b>	<b>8,090.70</b>
<b>Industria manufacturera</b>	<b>2,407,182.10</b>	<b>1,839,293.10</b>	<b>437,648.30</b>	<b>1,751,391.00</b>	<b>1,075,086.50</b>
<b>Electricidad y agua</b>	<b>141,133.30</b>	<b>106,809.00</b>	<b>325,775.50</b>	<b>351,588.60</b>	<b>219,745.90</b>
<b>Construcción</b>	<b>62,135.90</b>	<b>119,889.40</b>	<b>27,492.90</b>	<b>80,041.60</b>	<b>39,262.20</b>
<b>Comercio</b>	<b>331,449.70</b>	<b>275,807.90</b>	<b>543,635.00</b>	<b>417,786.70</b>	<b>55,214.30</b>
<b>Transportes y comunicación</b>	<b>53,105.10</b>	<b>2,706,527.10</b>	<b>1,081,453.00</b>	<b>21,872.30</b>	<b>1,297,352.60</b>
<b>Servicios financieros</b>	<b>88,315.40</b>	<b>2,213,203.10</b>	<b>1,134,890.70</b>	<b>1,371,740.10</b>	<b>838,370.90</b>
<b>Otros servicios</b>	<b>559,494.40</b>	<b>962,069.10</b>	<b>506,509.40</b>	<b>11,438.20</b>	<b>228,346.50</b>

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

Cuadro 8. La IED europea en el sector manufacturero

(Miles de dólares)

Industria manufacturera	2007	2008	2009	2010	2011
<b>TOTAL</b>	<b>1,839,293.10</b>	<b>437,648.30</b>	<b>1,751,391.00</b>	<b>1,075,086.50</b>	<b>348,452.70</b>
Industria automotriz.	182,701.40	147,208.40	397,508.60	396,566.50	123,934.10
Industria del tabaco	693,792.50	28,741.20	33,183.60	2	0
Industria básica del hierro y del acero.	247,174.90	138,785.00	39,804.60	-5,407.00	-2,294.40
Fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico	146,972.80	157,965.70	56,862.40	-12,994.30	10,395.20
Fabricación de otras sustancias y productos químicos.	26,706.90	57,974.90	27,242.00	68,931.90	9,637.10
Fabricación de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos	104,776.70	80,341.60	3,617.10	83,216.80	20,322.00
Fabricación de equipo electrónico de radio, tv, comunicaciones y de uso médico.	-244,239.20	-141,924.30	34,849.50	51,730.30	4,128.40
Fabricación de sustancias químicas básicas	112,303.90	320,023.90	120,582.50	104,395.00	50,122.70
Otras industrias manufactureras.	71,836.30	45,911.80	135,788.80	33,573.00	10,696.90
Fabricación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales	92,270.00	53,578.00	72,253.20	15,054.30	12,516.00

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera

Cuadro 9. Sectores con fuertes oportunidades de negocio  
en el mercado de la UE

Sectores	Prioridad		
	Alta	Media	Baja
Alimentos (procesados, frescos, pesca)	x		
Automotriz y autopartes	x		
Cuero y calzado		x	
Eléctrico-electrónico		x	
Materiales de construcción			x
Metalmecánico		x	
Muebles		x	
Plástico		x	
Químico farmacéutico	x		x
Textil		x	

Fuente: Valentín Díez, La Unión Europea: una oportunidad para México. Bancomext. México. 2011.

## REFERENCIAS DE CONSULTA.

### BIBLIOGRAFÍA

Álvarez Béjar, Alejandro. “*México 2000: ¿la transición política soñada?*”. Diciembre 2002.

Alvarado Juárez, Marco Antonio. “*El tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea como elemento de apoyo para la pequeña y mediana empresa (pymes)*”. Puebla, México 2008

Barbé, Esther. “*Política Exterior Europea*”. Editorial Ariel, Barcelona, 2000.

Cárdenas, Enrique. “*Historia Económica de México*”. Fondo de Cultura Económica, México, 1992.

Castellot Rafful, Rafael Alberto. “*La Unión Europea: una experiencia de integración Regional*”. Plaza y Valdez, México, 2000.

Edminster, Robert. “Mexico,” in Adamantios Pepelasis, Leon Mears, and Irma Adelman, *Economic Development* (New York: Harper & Brothers, Publishers, 1961)

Gazol Sánchez, Antonio. “*Bloques económicos*”. México: UNAM, Facultad de Economía, 2008

Gazol Sánchez, Antonio. “*La Reconstrucción de la política exterior de México: principios, ámbitos, acciones*”. México, D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México, 2006

González Pérez Lourdes y Acevedo Pesquera Luis. *La industria mexicana tiene que invertir para entrar a Europa*, El Financiero, 29 de noviembre 1999.

Guadiana Juárez, Beatriz. “*Relación México Unión Europea (TLCUE)*”. México

Krugman, Paul R. “*Economía internacional: teoría y política*”. Madrid; México: Pearson Educación, 2006.

Lozoya, Jorge Alberto. “*La nueva política mexicana de cooperación internacional*”. Miguel Ángel Porrúa, México, 1999.

Ortega Mondragón, Lorena. “*El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM)*”. Puebla, México 2004.

Osorio Caballero, María Isabel. *“Evaluación de los efectos del TLCUEM en el comercio bilateral: testeando un modelo gravitacional bajo nuevas consideraciones”*. Barcelona 2010.

Ornelas, Ruth y Rodarte Mario. “El comercio potencial de México y la Unión Europea”. CEESP, 2000.

Ramos Garza, Oscar. “México ante la Inversión Extranjera”, México, D.F., Docal Editores, 1974.

Rocha Cardoso, Paola. *“Las relaciones comerciales y de inversión entre México y la Unión Europea”*. Puebla, México 2003.

Rozo, Carlos. *“México y la Unión Europea: Ocho años de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación”*, CIDOB, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, México D.F., México 2008

Ruiz Sánchez, Alfredo. *“México y la Unión Europea”*. Noviembre 2002.

Solís, Eduardo. *“Reflexiones Sobre la Relación Comercial México-UE al Doceavo Año del TLCUEM”* México 2012.

Solís, Leopoldo. *“La realidad económica mexicana”*, Siglo Veintiuno, México, 1985

Steedman, Lan. *“El comercio entre las economías en crecimiento”*. México: Fondo de Cultura Económica, 1991.

Saikh, Anwar. *“Teorías del comercio internacional”*. Madrid: Maia, 2009.

Saldaña Zorrilla, Sergio. *“Balanza comercial y regulación arancelaria en México, México: Administración General de Aduanas (SHCP)”*. 2000.

## HEMEROGRAFÍA

Bancomext ITESM. Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea, Bancomext, México, 2002

BANCOMEXT, *“Alianzas Estratégicas con Francia”*. México 2011.

Banco Nacional de Comercio Exterior (México). *“Comercio de México con Europa Central”*. México, 1964

CEPAL: *“Perspectivas de América Latina en el nuevo contexto internacional”*. 2001.

Delegación de la Unión Europea en México. *La Unión Europea y México*, Artes Gráficas Panorama, México, 1995.

Delegación de la Comisión Europea, *“Las relaciones de comercio y de inversión entre México y la Unión Europea”*. México. 2012

De Mateo, Fernando. *“México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea”*. Comercio Exterior, vol. 46, no 6, junio 1999.

Despacho del Negociador de Colombia: *“Evidencias de Efectos del Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea”*. Colombia 2009

Herminio Blanco. “EL TLCUEM: Pieza clave en la estrategia económica de México”. Revista el Mercado de Valores.

Lanzas Molina, Juan Ramón y Encarnación Moral Pajares. “Las relaciones comerciales de la Unión Europea y España con México”, Comercio Exterior, Vol. 50 No 8, Agosto 2000.

Novoa, María y Alejandro de la Paz. *“El tratado Unión Europea-México en el marco de la mundialización”*. Comercio Exterior, Vol. 51, #6, junio de 2001. Revista Mexicana de Política Exterior. “La Unión Europea como Opción Diversificadora”. (Invierno) 1995, vol. 49.

Reyes Retana, Héctor. *“ANIERM LX Convención Anual”*. BANCOMEXT. México. 2011.

Saldaña Zorrilla, Sergio. “El comercio México-Unión Europea, límites estructurales para su expansión”. Análisis económico, primer semestre, año/volumen. XVIII, número 037. Universidad Autónoma Metropolitana- Azcapotzalco. Distrito Federal, México. 2003.

Timoneen, Humberto. “México y al Unión Europea: comercio e inversión”, Coord. Rosa Ma. Piñón Antillón, *“México y la Unión Europea frente a los retos del Siglo XXI”*. México, D.F., Ed. Siglo XXI, 1997.

## CIBERGRAFÍA

Delegación de la Comisión Europea, “*La Unión Europea y México: cuatro años de relaciones privilegiadas*” en [http://www.delmex.cec.eu.int/es/ue\\_y\\_mexico/cuatro\\_anios.htm](http://www.delmex.cec.eu.int/es/ue_y_mexico/cuatro_anios.htm)

ESMAS, “*Cemex adquiere cementera británica RMR por cinco mil 800 mmd.*” En <http://www.esmas.com/finanzaspersonales/394171.html>

Flores Bernés, Miguel. “*Instrumentos jurídicos de promoción de IED en México*” en <http://lanic.utexas.edu/~sela/AA2K/ES/docs/spfiealcdi9.htm>

Henry Tricks, “*Europa, en la mira de Cemex*” en [http://www.eluniversal.com.mx/pls/impreso/noticia.html?id\\_nota=42246&tabla=Finanzas](http://www.eluniversal.com.mx/pls/impreso/noticia.html?id_nota=42246&tabla=Finanzas)

INEGI. Banco de Información Económica, México. 2013.

Ortiz Mena, Raúl. “*El desarrollo económico de México y su capacidad para absorber capital del exterior*”, Nacional Financiera, México, 1953

Berlanga Zubiaga, Claudia. “*Beneficios, Acuerdo, Asociación, Económica, Concertación, Política, Cooperación*” en <http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/directivos/documentos/Claudia-Berlanga.pdf>

Pérez Rocha, Manuel. “Las relaciones económicas, comerciales y financieras del Tratado” en [http://www.equipopueblo.org.mx/l\\_mex\\_ue.htm](http://www.equipopueblo.org.mx/l_mex_ue.htm)

Representación de la Secretaría de Economía en Bruselas “El Tratado de Libre Comercio México- UE cumple 12 años” en <http://www.economia-bruselas.gob.mx/ls23al.php?s=54&p=4&l=2>

Secretaría de Economía, “Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones” en <http://www.economia.gob.mx/?P=1202>

Secretaría de Economía: “*Principales resultados del TLCUEM en el comercio y la inversión entre México y la UE*”. 2008.

Sub-secretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales “*El TLCUEM y la ampliación de la UE*”. México. 2008

Veerle Slootmaekers, “*Trade effects of the EU-Mexico Free Trade Agreement*” en <http://www.etsg.org/ETSG2004/Papers/slootmaekers.pdf>