



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

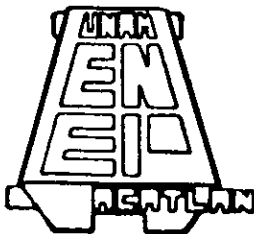
ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
ACATLAN

LA GLOBALIZACION Y EL SISTEMA DE
PREFERENCIAS GENERALIZADAS EN EL CONTEXTO
DE LA RELACION COMERCIAL MEXICO-UNION
EUROPEA, EN PARTICULAR A PARTIR DE LA
REFORMA DEL SPG DE 1994

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES
P R E S E N T A ;
ABRAHAM ANTONIO ALANIS DE LA ROSA

ASESOR: LIC. ROBERTO REYES SOLIS



ACATLAN, EDO. DE MEX.

ABRIL DE 1998

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

260467



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

A JESUCRISTO

A JESUCRISTO, QUIEN NOS PROTEGE Y SE MANIFIESTA EN DIVERSAS FORMAS, SOBRE TODO POR MEDIO DE SERES BONDADOSOS Y ACCIONES BIEN INTENCIONADAS, LE DOY GRACIAS PORQUE ME HA PRESTADO VIDA Y POR HABERME PERMITIDO ALCANZAR UNA META MÁS EN MI EXISTIR.

A MI MAMÁ EVA DE LA ROSA FRANCO

GRACIAS, POR EL REGALO MÁS PRECIADO QUE PUDISTE HABERME DADO: LA VIDA, ASÍ COMO POR LA FORTALEZA PARA CULMINAR ESTA META, MISMA QUE TE BRINDO. Y, AUNQUE YA NO ESTÁS AQUÍ FÍSICAMENTE, LO CUAL ME HUBIERA HECHO SENTIR MÁS FELIZ DE LO QUE YA SOY, TE DOY GRACIAS POR LA COMPAÑÍA Y LA PROTECCIÓN QUE ME BRINDAS.

A MI PAPÁ ANTONIO ALANIS LÓPEZ

TE DOY GRACIAS POR DARMER EL DON DE LA VIDA Y, PORQUE HICISTE POSIBLE QUE, DESDE TEMPRANA EDAD, PUDIERA ACUDIR A INSTITUCIONES EDUCATIVAS PARA RECIBIR UNA FORMACIÓN ACADÉMICA, MISMA QUE HE FINALIZADO PARCIALMENTE, EN VIRTUD DE QUE EL SER HUMANO ESTÁ INMERSO EN UN PROCESO DE APRENDIZAJE.

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

MI SINCERO AGRADECIMIENTO A LA UNAM POR HABERME DADO LA OPORTUNIDAD DE TENER UNA FORMACIÓN PROFESIONAL Y, UN MODESTO RECONOCIMIENTO A SUS PROFESORES POR SU LABOR COMO FORMADORES DE PASADAS, PRESENTES Y FUTURAS GENERACIONES.

A MI TÍO TOÑO Y A MI TÍA MONY

PARA ELLOS, UN MODESTO RECONOCIMIENTO Y AGRADECIMIENTO PORQUE HAN DESEMPEÑADO UN ROL IMPORTANTE EN MI FORMACIÓN PERSONAL Y ACADÉMICA. GRACIAS, POR QUE ME HAN DADO UN EJEMPLO, HAN SIDO UNA GUÍA Y ME HAN APOYADO EN VARIAS FACETAS DE MI VIDA.

A MI TÍA LINDA, A MIS ABUELITOS Y A MI TÍA LUPE

A USTEDES, TAMBIÉN LES DEDICO UN SENCILLO RECONOCIMIENTO Y, A SU VEZ, MI SINCERO AGRADECIMIENTO PORQUE ME HAN GUIADO EN LA VIDA Y, CON SU APOYO, EN DISTINTAS FORMAS Y ETAPAS DE MI EXISTIR, HAN HECHO POSIBLE MI DESARROLLO COMO PERSONA Y PROFESIONISTA.

A FABY

MI SINCERO AGRADECIMIENTO POR TU APOYO, POR TUS CONSEJOS Y SUGERENCIAS AL REVISAR ESTE DOCUMENTO, EN VIRTUD DE QUE CONTRIBUYERON, EN LO POSIBLE, A MEJORARLO Y, POR LA CONFIANZA Y EL IMPULSO QUE HAS TENIDO A BIEN BRINDARME PARA ALCANZAR ÉSTE Y OTROS OBJETIVOS.

A MIS SOBRINOS

SIEMPRE RECUERDEN QUE NADA ES DIFÍCIL EN LA VIDA, TODO SE PUEDE LOGRAR CON ESFUERZO Y DEDICACIÓN. TODOS, SIN EXCEPCIÓN, ENCONTRAMOS PIEDRITAS EN EL CAMINO, PERO NO LAS VEAN COMO BARRERAS, MÁS BIEN CONSIDÉRENLAS COMO INCENTIVOS Y, EN LA MEDIDA QUE LOS VAYAN ACUMULANDO, CADA UNO DE USTEDES SE DESARROLLARÁ MÁS COMO PERSONA Y MAYOR SERÁ LA SATISFACCIÓN CUANDO ALCANCEN SUS METAS.

A MI ASESOR

LIC. ROBERTO REYES SOLIS

GRACIAS POR LA CONFIANZA, EL APOYO Y EL IMPULSO QUE ME DISTE PARA CONTINUAR CON EL COMETIDO. ASI COMO, POR TRANSMITIRME LA PERSISTENCIA PARA FINALIZAR ESTA META.

AL LIC. GABRIEL GÓMEZ OCHOA

UN MODESTO RECONOCIMIENTO POR LAS OBSERVACIONES, APORTACIONES Y SUGERENCIAS QUE TUVO A BIEN HACERME NOTAR, MISMAS QUE CONTRIBUYERON, EN LO POSIBLE, A MEJORAR ESTE TRABAJO DE TESIS.

INDICE

I. INTRODUCCION

1 LAS RELACIONES INTERNACIONALES DE FIN DE SIGLO

1.1	Contenido de las Relaciones Internacionales contemporáneas	1
1.2	Política nacional e interdependencia global	6
1.2.1	Política nacional	6
1.2.2	Interdependencia global	13
1.2.2.1	Interdependencia cooperativa y provocada	13
1.2.3	La estrategia comercial	15
1.3	Teorías en busca de la realidad	19
1.3.1	El Realismo	22
1.3.2	La estabilidad hegemónica	23
1.3.3	El papel de las organizaciones internacionales	24
1.4	La ventaja competitiva de las naciones	25
1.4.1	Hacia una nueva concepción de la ventaja competitiva en el siglo XXI	25
1.4.2	Fuerzas competitivas que determinan la competencia industrial	29
1.4.2.1	Posicionamiento dentro de las industrias	31
1.4.3	Creación de la ventaja	33
1.4.3.1	Mantenimiento de la ventaja	34
1.4.4	Condición de factores	36
1.4.4.1	Dotación	37
1.4.4.2	Categorías	40

1.5	Cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF)	41
1.5.1	Formas de trato	44
1.5.1.1	Formas de trato en el contexto bilateral	45
1.5.2	El tratamiento de la NMF en el contexto del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)	46
1.5.3	Efectos de la aplicación de cláusula de la NMF	48
1.6	El mundo multipolar y la globalización	49

2 POLITICA COMERCIAL EN LA UNION EUROPEA (UE) Y MEXICO. A PARTIR DE UN ESQUEMA COMPARATIVO

2.1	Concepto de política comercial	58
2.1.1	Proteccionismo y librecombinismo	60
2.1.2	Política comercial estratégica	61
2.2	Política comercial de la UE	63
2.2.1	Instituciones de la UE	64
2.2.1.1	Formulación de la política comercial de la UE	65
2.2.2	Nociones de mercado interior y unión aduanera	68
2.2.2.1	Mercado interior	68
2.2.2.1.1	Europa 1992	72
2.2.2.2	Unión Aduanera	81
2.2.3	La política comercial en el Tratado de Roma	83
2.2.3.1	Reglas de origen	91
2.2.3.2	Política antidumping	92
2.2.3.3	Cuotas de importación	94
2.2.4	Políticas comerciales autónoma y convencional	95
2.2.4.1	La política autónoma	99
2.2.4.2	La política convencional	102

2.3	Política comercial de México	113
2.3.1	Industrialización tardía (1940-1982)	113
2.3.2	Sistema de Permisos Previos	119
2.3.3	La apertura de México al exterior	121
2.3.3.1	Concepto de apertura	122
2.3.3.2	Instrumentación de la apertura	125
2.3.3.3	La política comercial en el periodo salinista	130
2.3.4	La diversificación comercial	136
2.3.5	Soberanía en un mundo globalizado	141
2.3.6	Estrategia hacia la UE	143
2.3.6.1	Conocimiento de mecanismos de cooperación	145
2.3.6.2	Estándares y certificación	147
2.3.6.3	Programas en materia de disponibilidad de recursos financieros	149
2.3.6.3.1	European Community Investment Partners	149
2.3.6.3.2	AL-Invest	152

3 SISTEMA DE PREFERENCIAS GENERALIZADAS (SPG)

3.1	Fundamentos del SPG	158
3.1.1	Funcionamiento del SPG tradicional	160
3.1.1.1	Productos industriales	161
3.1.1.2	Productos textiles	163
3.1.1.3	Diferenciación acentuada	165
3.1.1.4	Productos agrícolas	166
3.1.2	Normas de origen	170
3.1.3	Asistencia técnica	172

3.2	Reforma del SPG (nuevo esquema para el periodo 1995-2004)	172
3.2.1	Estructura del nuevo SPG	174
3.2.2	Clasificación de productos	175
3.2.3	Mecanismos de modulación y graduación	176
3.2.4	Regímenes especiales	178
3.2.5	Casos de suspensión	179
3.2.6	Beneficios ofrecidos en la propuesta del SPG	180
3.3	Preocupación de América Latina frente al nuevo SPG	182
3.4	Erosión del SPG en la relación comercial México - UE	184
3.5	Importancia del SPG en la relación comercial de México con la UE	188

CONCLUSIONES	198
---------------------	-----

BIBLIOGRAFIA	219
---------------------	-----

GLOSARIO DE ABREVIATURAS

ANEXOS

INTRODUCCION

En el curso de la historia universal las acciones de los Estados se han situado en diferentes extremos. Al principio de la edad moderna, entre los siglos XVI y XVII, las decisiones estaban cerca del polo territorial y militar, durante los siglos XVIII y XIX la tendencia se movió durante un cierto tiempo hacia lo comercial, mientras tanto en la primera mitad del siglo XX, en particular durante las dos conflagraciones mundiales, las potencias de la época se inclinaron por la orientación militar, y solamente es a partir de 1945, una vez que finalizaron dichos enfrentamientos, que aparecen en el escenario político un grupo pujante de Estados que apuesta decididamente por la estrategia comercial, la cual impera en el mundo de nuestros días.

La caída del Muro de Berlín, la desintegración de la Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas, así como la transición de los países con economías planificadas a la economía de mercado; acontecimientos que marcaron el fin de la Guerra Fría, dieron lugar a un mundo más competitivo y con rasgos deseables de mayor interdependencia entre los Estados en diversas áreas, tales como la política, tecnológica, científica, cultural, entre otras, pero sobre todo en la económica y, particularmente, en materia comercial y financiera; campos que predominarán, al menos, de aquí a las primeras décadas del siglo XXI.

Por otra parte, la Comunidad Internacional ha transitado por dos vías. La primera de ellas es el proceso globalizador de las economías en los campos antes mencionados. En tanto que la segunda es el regionalismo, donde los Estados se agrupan en bloques, dentro de los cuales evolucionan diversas actividades, tal es el caso de la Unión Europea, en lo sucesivo UE, donde la libre circulación de mercancías, bienes, personas y capitales ya es una realidad.

Es preciso anotar que los bloques regionales, al interior, impulsan las actividades comerciales, financieras, de inversión, entre otras; sin embargo, éstos se convierten en "fortalezas" al exterior, tal es el caso de la propia UE.

Producto de lo anterior, la interacción entre los Estados, sobre todo en materia comercial (campo de interés en la presente tesis), mismo que no está exento de conflictos, reporta beneficios y genera efectos multiplicadores. Asimismo, la sustitución de conflictos militares por comerciales, es un logro significativo para los Estados que conforman la Comunidad Internacional actual.

No obstante, los beneficios no se distribuyen de forma equitativa y, una gran mayoría de países todavía enfrentan el dilema de no poder desarrollar sus economías y lograr la industrialización de las mismas, por lo que entre los múltiples problemas de fin de siglo, todavía existe la división entre países desarrollados y los Países en Vías de Desarrollo (PVD).

Derivado de lo antes mencionado, se hace el siguiente cuestionamiento: ¿cómo pueden los PVD impulsar su desarrollo y su industrialización, en un mundo caracterizado por una competencia cada vez más acentuada y, dónde los Estados tratan de mejorar su competitividad?

Para lograr esos objetivos, existe una extensa variedad de mecanismos que los PVD pueden emplear, mismos que se generan al interior de las economías, o bien provienen del exterior. Estos, se pueden aplicar ya sea por separado o varios de ellos a la vez.

En lo interno, por ejemplo, tendríamos la protección de sus industrias con la finalidad de estimular su industrialización, creación y puesta en marcha de programas para impulsar la planta productiva, para fomentar las exportaciones. Mientras tanto, a manera de muestra, del exterior provienen, por un lado, las fuentes de financiamiento, baste señalar que los PVD han empleado tradicionalmente el endeudamiento externo para financiar el desarrollo de diversos proyectos y, por otro, los mecanismos que fomentan la participación, no sólo de los PVD, sino también de otras economías, en los mercados internacionales, tal es el caso de las negociaciones comerciales, cuya finalidad es la de fomentar los intercambios comerciales mediante la disminución de aranceles y eliminación de trabas a las exportaciones e importaciones.

Asimismo, en lo externo, encontramos un mecanismo creado por los países desarrollados, mismo que emplean en sus relaciones comerciales con los PVD, a efecto de coadyuvar a su desarrollo e industrialización. Cabe anotar que a través de éste, los productos de los PVD pueden acceder a los mercados de los países desarrollados, ya que éstos otorgan preferencias arancelarias, las cuales consisten en reducciones de tarifas a la importación. Dicho mecanismo es el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG).

Como se anotara en líneas precedentes, con la finalidad de facilitar el desarrollo y la industrialización de los PVD, los países desarrollados han empleado el SPG en sus relaciones comerciales con los mismos. Al respecto, la presente investigación delimita el universo de las relaciones comerciales a dos socios en particular, la UE y México.

A saber, el SPG de la UE, mismo que opera desde el año de 1971, se reformó en el año de 1994 con objeto de mejorar el acceso a la UE de los productos provenientes de los PVD. Derivado de dicha reforma, se plantea el siguiente problema: ¿la adopción de un nuevo SPG en el contexto de la relación comercial de México con la UE, pero sobre todo, en vísperas de la negociación y firma de un acuerdo de asociación económica y cooperación política entre ambas partes, favorece los intercambios comerciales del país con dicho bloque?

Al respecto, se hacen dos planteamientos. En primer lugar, si la aplicación del SPG pretende mejorar el acceso de nuestros productos al mercado europeo, sobre todo, en un marco de no discriminación, entonces la balanza comercial de nuestro país con dicho bloque sería equilibrada. En segundo lugar, derivado de lo anterior, no sólo se beneficiaría la penetración de los productos mexicanos en los mercados de la UE, sino también ello propiciaría la diversificación de los socios comerciales de México.

Es importante hacer notar que se consideró a la UE, en razón de que actualmente es uno de los temas más estudiados, no sólo por su peso específico en la economía mundial (de acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, el comercio y la producción global de dicho bloque, representan actualmente alrededor del 40% y el 25% del comercio y la producción mundial, respectivamente), sino también por las implicaciones derivadas de su conformación como bloque comercial, mejor conocido como la "fortaleza europea", debido a sus transformaciones internas, mismas que denotan un marcado proteccionismo comercial.

Cabe señalar que dicha conformación, no sólo ha modificado el comportamiento intraeuropeo en materia comercial, sino que también las transformaciones internas han replanteado su posición en el orbe, así como las reglas comerciales frente a terceros países, ya sea desarrollados o bien PVD.

Para ello, la estructura de la presente tesis se compone de tres capítulos, cuyo contenido se comentará a continuación. Posteriormente, se hará alusión a los demás elementos que forman parte de la investigación: conclusiones, bibliografía, glosario de abreviaturas y anexos.

El primer capítulo, denominado "*Las Relaciones Internacionales de fin de siglo*", tiene por objeto proporcionar un marco teórico sobre las Relaciones Internacionales (RI) con miras al siglo XXI, ya que el mundo actual, inmerso en un proceso de globalización, así como la interacción de una multiplicidad de fuerzas en dicho contexto y, ya no de dos potencias, como sucediera en la época bipolar, sugieren el redimensionamiento de las RI, en razón de que las agendas de los Estados que conforman la Comunidad Internacional, no sólo contemplan temas políticos, militares, de seguridad nacional, de narcotráfico, financieros, entre otros, sino también los temas económicos y, particularmente, comerciales; propios de la época.

Evidentemente, dicho enfoque derrumbaría algunos de los postulados clásicos que, en la época bipolar, estaban orientados hacia las relaciones de poder bajo la óptica militar, que limitaron las funciones de las RI a la actividad diplomática dándole con ello un carácter estático más no dinámico, pero no por ello inoperante.

Para tal propósito, se desarrollan elementos tales como la política nacional y la interdependencia global, ya que los Estados que forman parte de la Comunidad Internacional actual juegan en un planeta competitivo e interdependiente; la ventaja competitiva de las naciones, misma que tiene como finalidad establecer los elementos indispensables para competir en un mundo regionalizado y en proceso de globalización; la Cláusula de la Nación más Favorecida (NMF), instrumento que rigiera en su momento las relaciones comerciales de la UE con México y el mundo y, por último, se abordarán la Globalización y el Regionalismo, tendencias que predominan en la actualidad y continuarán presentándose en el futuro.

En el segundo capítulo, que lleva por nombre *"Política comercial en la Unión Europea (UE) y México. A partir de un esquema comparativo"*, se alude a las políticas comerciales de la UE y México, puesto que son dos elementos indispensables que permiten alcanzar los objetivos de ambas partes, orientan la relación comercial bilateral y las relaciones comerciales de cada una de ellas con el mundo.

Al respecto, se hace referencia a las políticas de librecambismo, de protección, de nuevo proteccionismo y estratégica, esta última se basa en la operación de transnacionales; se abordará el Tratado de Roma, instrumento jurídico que da forma a la política comercial de la UE y crea la Comisión Europea; institución con mayor peso en la toma de decisiones europeas sobre comercio y otros campos; se abordarán los instrumentos de protección comercial que emplea la UE, ya que éstos no sólo limitan, sino que también obstaculizan los intercambios comerciales con ese bloque. Por otra parte, se hará alusión a la iniciativa 1992, la cual delinea las reglas comerciales que empleará la UE en el futuro y, por último, se explicarán los tratamientos comerciales autónomo y convencional de dicho bloque, entre los cuales se encuentra el SPG.

De igual forma, en el capítulo citado, se examinará la política comercial de México a partir de la época de la sustitución de importaciones hasta la apertura comercial, para posteriormente hacer un análisis sobre las relaciones comerciales de México con la UE y, finalmente, proponer una estrategia para penetrar el mercado europeo, la cual se basa en el empleo de mecanismos financieros y promocionales establecidos por el bloque, así como en el conocimiento de normas de calidad, cuyo cumplimiento, por parte de los exportadores, es indispensable para poder acceder a los mercados de esa región.

En el tercer capítulo, el cual se titula "*Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG)*", se desarrollarán, en primera instancia, los fundamentos del SPG tradicional, es decir, su forma de operación antes de la reforma. Aquí se abordará su aplicación para los productos industriales, los productos textiles y los productos agrícolas (esta última categoría es la más restrictiva derivado de la aplicación de la Política Agrícola Común -PAC-); las normas de origen que regulan la entrada de diversos productos a la UE, así como la asistencia técnica que ofrece la UE a los PVD, a efecto de que éstos accedan, con una "mayor facilidad", a los mercados europeos.

En segundo lugar, se abordarán los principales elementos que integran la reforma del SPG de 1994 (esquema que operará para el período 1995-2000), es decir, la estructura del sistema; la clasificación de productos, misma que considera sus niveles de sensibilidad de acuerdo con el impacto de las importaciones en determinadas variables macroeconómicas de la UE; los mecanismos de modulación y graduación que sustituyen el mecanismo de cuotas, el cual era empleado por la UE para limitar las importaciones que ingresaban al bloque; los regímenes especiales y los casos de suspensión; de éstos destacan los casos de suspensión de los beneficios ofrecidos por la reforma, los cuales se refieren a prácticas ambientales y de esclavitud, disturbios políticos y problemas de democracia.

Del mismo modo, se analizará la preocupación de América Latina frente al nuevo SPG; la erosión del sistema en la relación comercial México-UE y la importancia del mismo en la relación comercial bilateral. Para ello, se retomarán elementos contemplados en la política comercial de la UE y, se hará uso de información contenida en anexos. A su vez, se propondrá la penetración de los productos mexicanos a los mercados europeos, mediante una estrategia de mercados segmentados.

Por lo que hace a las *Conclusiones*, se comprobará la validez de las hipótesis que dan sustento a esta investigación. Asimismo, se determinarán las ventajas y desventajas para México al acceder a los mercados europeos mediante la utilización del SPG.

En la sección de *Bibliografía*, se contemplan las fuentes bibliográficas y hemerográficas, mismas que fueron consultadas y permitieron sustentar la presente investigación en forma teórica y metodológica.

En virtud de que durante el desarrollo de cada uno de los capítulos se recurrirá frecuentemente al uso de siglas, se anexa un *Glosario de Abreviaturas*, con la finalidad de hacer las consultas que procedan de ser necesarias.

Los *Anexos* contienen gráficas de líneas que representan el comportamiento de los intercambios comerciales de México con la UE (en valor) a partir de 1940, gráficas comparativas en barras sobre barreras no arancelarias y gastos en Investigación y Desarrollo (I&D); diversas tablas sobre intercambios comerciales bilaterales, niveles de preferencias arancelarias por productos, aprovechamiento del SPG por países seleccionados; y, matrices que concentran los principales elementos de la reforma del SPG, así como la composición y funciones de las instituciones que conforman la UE.

Finalmente, cabe hacer mención de lo siguiente. Que el presente trabajo sirva de apoyo al desarrollo de futuras investigaciones ya sea, sobre este mismo tema, o bien algunos otros que se deriven del mismo.

1 LAS RELACIONES INTERNACIONALES DE FIN DE SIGLO

1.1 Contenido de las Relaciones Internacionales contemporáneas

Los nuevos acontecimientos, pero sobre todo la globalización económica; entendida como un proceso, no sólo imponen nuevas pautas de comportamiento, sino que también redimensionan el campo de conocimiento de las Relaciones Internacionales (RI) dándole un carácter dinámico.

De hecho, la Diplomacia, de acuerdo con Ismael Moreno Pino, "(...) es la manera de conducir los asuntos exteriores de un sujeto de derecho internacional, utilizando medios pacíficos y principalmente la negociación."¹ A su vez, también constituye un mecanismo que impulsa las relaciones políticas, económicas, financieras, culturales, y otras, entre los Estados que conforman la Comunidad Internacional.

Por lo anterior, se coincide con Jones Walter, en el sentido de que "(...) es posible que cualquier discusión sobre el poder en las relaciones internacionales deje la impresión de que parte del contenido de los asuntos mundiales, se relaciona con el conflicto y la preparación militar."² Sin embargo, y de hecho, las interacciones principales de los gobiernos y la población son económicas, en una área, por citar un ejemplo, como la compra y venta internacional de armamento, la política de poder y la economía global son idénticas.

¹ Moreno Pino, Ismael. *LA DIPLOMACIA*. Aspectos teóricos y prácticos de su ejercicio profesional. SRE. México, D.F., 1996. pp. 19

² Jones, Walter S. *THE LOGIC OF INTERNATIONAL RELATIONS*. HarperCollins Publishers. 7th edition. United States of America, 1991. pp. 415

De ello, se desprende la convergencia entre el contenido político y económico de las RI, toda vez que los integrantes de la Comunidad Internacional; Estados y Organismos Internacionales, están involucrados en transacciones de carácter económico día con día.

Asimismo, no muchos años antes se pensaba que la política internacional era para los científicos políticos y la economía internacional para los economistas. Sin embargo, dado el panorama a nivel mundial, caracterizado por la globalización económica (tecnológica, comercial, financiera, entre otros campos), tanto es insuficiente ver la política mundial única y exclusivamente desde la perspectiva nacional como lo es el estudio de las relaciones internacionales si se restringen a la política, y se ignora el contenido económico.³

En el mundo moderno, y en particular en los albores del siglo XXI, el estudio de las RI es dinámico, característica que es una función de la interacción entre la política y la economía, toda vez que la política determina la actividad económica y coadyuva al ejercicio del poder. Mientras tanto, la economía redistribuye el poder y la riqueza transformando las relaciones entre grupos.

La Comunidad Internacional ha creado un elaborado sistema económico para regular las relaciones entre la economía y la política, el cual se ha institucionalizado (organizado alrededor de instituciones formales intergubernamentales) desde que se formó la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

³ Ibid.

El Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) o Banco Mundial, la Organización Mundial de Comercio (OMC); antes Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, conocido como GATT, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), entre otros, de acuerdo con Jones Walter, *contribuyen a la regulación ordenada de la política exterior en diversos temas, entre los cuales figura el comercial, campo de interés para las RI en un mundo globalizado, cuyo funcionamiento es producto de la interacción recíproca y dinámica entre la política y la economía, con el propósito de obtener riqueza y poder.*

Estos organismos fueron creados con la finalidad de asegurar la cooperación internacional en diversos campos: económico, social, técnico, etc., toda vez que en la época en que nacieron, ya se preveía la complicación de las RI, en razón del contacto, cada vez mayor, entre los Estados que conforman la Comunidad Internacional.

Por lo que hace al FMI y al BIRF, sus propósitos son los siguientes: el primer organismo fomenta la cooperación monetaria internacional, el desarrollo del comercio, la estabilidad de los tipos de cambio, así como la reducción o rectificación de los desequilibrios en las balanzas de pagos,⁴ en tanto que el BIRF contribuye a la reconstrucción y desarrollo económico de los países miembros, promueve las inversiones de capital privado, auxiliándose, en caso de ser necesario, de los fondos propios del Banco o los que consiga en distintos medios, promueve el desarrollo del comercio internacional, a través del fomento y la canalización de inversiones a los renglones más adecuados y realiza una labor de coordinación en materia de empréstitos internacionales, con objeto de establecer prioridades en el otorgamiento de créditos, en función de la utilidad o urgencia.⁵

⁴ Scara Vázquez, Modesto. *TRATADO DE LA ORGANIZACION INTERNACIONAL*. FCE. México, D.F., 1974. pp. 577

⁵ *Ibid.* pp. 584

Por lo que se refiere a la OMC, este es un organismo cuya finalidad principal es incrementar los intercambios comerciales entre los Estados miembros, a través de un conjunto normativo orientado a la creación de condiciones favorables para tal fin.

Es preciso anotar que en el marco de la OMC, las partes contratantes se conceden recíprocamente el trato de Nación Más Favorecida (extender las ventajas que otorga un Estado a otro, a un tercero), el cual se abordará más adelante, y a su vez, la protección de las industrias nacionales se realiza únicamente a través de medios arancelarios, prohibiéndose la adopción de medidas de carácter contingente (restricciones cuantitativas a la entrada de mercancías), excepto en casos específicos, por ejemplo, cuando existen graves desequilibrios en las balanzas de pagos.

Para alcanzar tales fines, en el pasado el GATT ofreció un marco de negociaciones multilaterales, conocidas como rondas, donde tenían lugar una serie de conversaciones con el propósito de disminuir las barreras arancelarias.

Finalmente, por lo que hace a la OCDE, existen muchas opiniones en torno a su función principal, las cuales van desde ser un centro de reunión donde los Estados miembros hablan de su trabajo, hasta una agencia de control. Estos polos, en cierta forma explican parte de las tareas que tiene la Organización; sin embargo, ninguno de ellos la define acertadamente.

Producto de la dinámica en el seno de la OCDE, esta Organización brinda a los gobiernos de sus 27 Estados miembros, la oportunidad de discutir entre ellos sus políticas económicas y sociales.

En ese sentido, los representantes de los países asociados (reunidos en diversos Comités), ya sea por parte de sus gobiernos o sus delegaciones (o Embajadas) en París ante la OCDE o de ambos, comparan experiencias, buscan soluciones a problemas comunes y trabajan para coordinar políticas nacionales que, en un mundo globalizado deben integrar una red de procedimientos uniformes dentro de cada país.

La negociación y firma de Tratados para proceder de manera formal en diversos campos, así como la publicación de diversos estudios, son la materialización de los trabajos realizados en el seno de la Organización.

Los Tratados versan sobre créditos de exportación, circulación de capitales e Inversión Extranjera Directa (IED), recomendaciones y pautas que abarcan prácticas ambientales, o acuerdos menos formales, que en ocasiones son adoptados por países no miembros, tal es el caso del combate contra la corrupción. Por otra parte, los estudios abordan diversos temas, baste señalar los siguientes: cómo incidirá la política social en la forma que operan las economías, cómo el fenómeno de la globalización modificará las economías mundiales mediante una competencia cada vez más intensa, o que quizás provocará una resistencia, la cual se manifestará a través de políticas proteccionistas.

Por último, es preciso anotar que entre las Direcciones que conforman la OCDE figura la de comercio, la cual también se encarga de los asuntos en materia de inversión, toda vez que son dos temas inexorablemente unidos. Esta instancia examina las reglas y disciplinas necesarias para mantener un cierto orden frente a un área de comercio en intensa expansión. En ese sentido, la Dirección está involucrada en los análisis y preparativos para futuras negociaciones en la materia, mismas que involucrarán nuevos aspectos de las reglas comerciales, es decir, las políticas de medio ambiente, competencia, industriales y tecnológicas. ^(a)

1.2 Política nacional e interdependencia global

1.2.1 Política nacional

En la globalización, la búsqueda de riqueza y de poder indica que la característica principal es la competencia. Los individuos o grupos de individuos a través de sus gobiernos o por acción directa (vía organizaciones o empresas) participan en la economía internacional con la finalidad de incrementar su riqueza y poder. Cuando esto se hace a través del gobierno, mediante políticas gubernamentales, el poder es visto como una meta nacional; producto de la instrumentación de la política exterior. Si se busca sin ayuda del gobierno, entonces se le conoce como una actividad transnacional, aunque esto podría ocurrir bajo la legitimación o incluso la protección de algunas políticas gubernamentales.

^(a) Como se puede observar, hasta aquí no se ha abordado el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), en razón de que la estructura de la presente investigación, contempla en primera instancia un marco teórico de referencia para las Relaciones Internacionales y el comercio internacional (enfocado desde el punto de vista de la ventaja competitiva) -Capítulo I-. Una vez explicado, se procederá a exponer la política comercial de la Unión Europea y México (Capítulo II); tema que proporcionará las bases del SPG, el cual se desarrollará en el tercer Capítulo.

No obstante, la mayor parte de tales actividades son gobernadas por la política pública. El comercio, por ejemplo, ocurre dentro del contexto de las políticas gubernamentales e incluso políticas intergubernamentales, las cuales adoptan la forma deseable del *quid pro quo*.⁶ Cabe señalar que, en última instancia, esto sucede dentro de un marco legal.

En la historia mundial existen abundantes episodios que ejemplifican el movimiento de la política exterior de los Estados en direcciones que apuntan a sus intereses de poder. Baste señalar el carácter intervencionista y expansionista de los Estados Unidos de Norteamérica, presente en i) el abandono de su neutralidad para intervenir en la Primera Guerra Mundial con el propósito de defender sus intereses económicos, ii) el altruismo aparente del Plan Marshall iii) su intervención en la Guerra de Vietnam y, más recientemente, iv) su injerencia en la operación "tormenta del desierto" con motivo de la invasión de Irak a Kuwait. En ese sentido, las decisiones en materia de política exterior, al menos desde la perspectiva de Estados Unidos, persiguen la riqueza, el poder económico, la seguridad nacional, entre otros objetivos.

También forman parte de dichos ejemplos, la IED, la conformación de deuda internacional derivada de las colocaciones que realizan los países en los mercados financieros internacionales, el movimiento de los precios internacionales del petróleo en el seno de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y la legislación diseñada para restringir la importación de productos extranjeros, entre otros.

⁶ Jones, Walter S. Op.cit. pp. 418

Aunado a lo anterior, Jones Walter propone la distinción de dos ingredientes en la política económica internacional por medio de un esquema teórico. Este comprende los principales elementos del dominio político y del dominio material. Cada uno de ellos se subdivide en sus principales componentes y, a su vez, éstos se dividen en actividades políticas y económicas específicas. Cabe anotar que el organigrama que se presentará en la siguiente página, así como la relación posterior entre los componentes de ambos dominios, contienen una selección de elementos del esquema original, en virtud de la orientación de la investigación, la cual es comercial.

Antes de pasar al organigrama y la relación mencionadas, vale la pena anotar algunas consideraciones a las que el autor citado hace referencia, mismas con las que se coincide:

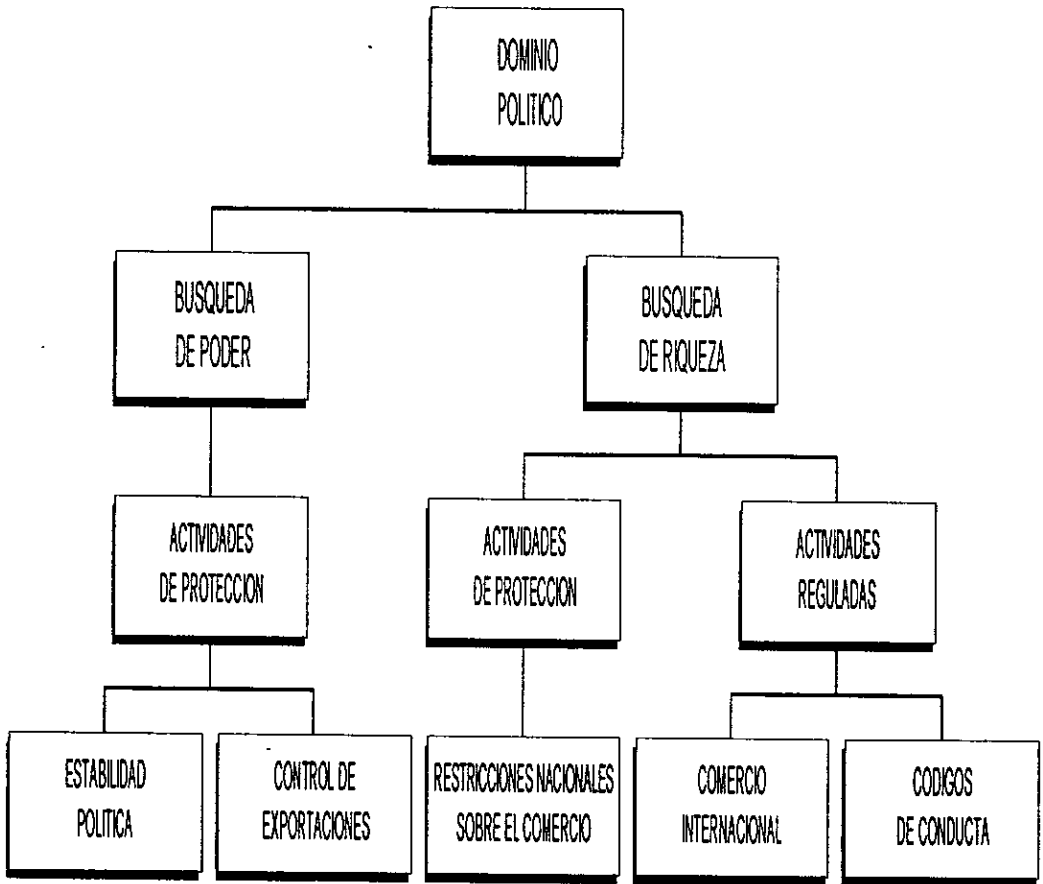
- A primera vista, los elementos parecerían ser independientes; sin embargo, son interactivos, en razón de que el dominio político y económico dependen uno de otro todo el tiempo y no son tan distintos en contenido o lógica como podría parecer.
- El esquema pretende ser ilustrativo más no exhaustivo.
- Diversos intereses convergen para formar el interés nacional que determina la política exterior de un Estado (como se señalara líneas arriba, la política exterior de los Estados apunta a sus intereses de poder). Así pues, la búsqueda de poder es particularmente materia del sector público aún cuando uno de los elementos del poder buscado es la riqueza de los componentes del gobierno. La política exterior, busca riqueza cuando la magnitud de los intereses justifica ganar la protección de la política exterior.

De esa manera, en los Estados avanzados la participación gubernamental en la política económica mundial se explica, en primera instancia, por la búsqueda de poder político y, en segundo lugar, por la búsqueda de riqueza material. Para el sector privado, la riqueza es el objetivo principal y el realce del poder gubernamental es secundario e; internamente, el sector privado contribuye ampliamente para acrecentar el poder del Estado, ya que necesita la protección del poder estatal para mantener su búsqueda continua de riqueza más allá de las fronteras nacionales.⁷

- Los estrategias de la economía internacional son gobiernos nacionales y organizaciones intergubernamentales. Ellos promulgan leyes internacionales y otras regulaciones de la actividad interestatal. Los gobiernos, mediante políticas internas, determinan la manera en la cual sus componentes individuales y corporativos (empresas) interactúan con el sistema global. Esos elementos, por otro lado, son sujetos más que creadores de política, y ellos emplean aquellas políticas y regulaciones para guiar su participación en la política económica global. En consecuencia, el sector público es el que juega el rol principal en el dominio político y el sector privado es el actor principal en el dominio material. Sin embargo y, tal como se indicara anteriormente, éstos roles no se excluyen mutuamente.

⁷ Ibid. pp. 424-426

POLITICAS PUBLICAS
GUBERNAMENTALES



Fuente: Esquema elaborado por el autor de la presente tesis con base en los elementos aportados por Jones Walter, en su obra titulada THE LOGIC OF INTERNATIONAL RELATIONS, pp. 425, 426

DOMINIO POLITICO

La búsqueda de poder.

- Actividades de protección.
 - Estabilidad política.
 - Control de exportaciones.

La búsqueda de riqueza.

- Actividades de protección.
 - Restricciones nacionales sobre el comercio (medidas de protección).
- Actividades reguladas.
 - Códigos de conducta. ^(b)

^(b) Los llamados Códigos de Conducta, son elementos mediante los cuales funciona el GATT, para ello es conveniente aceptarlos aun cuando no es obligatorio suscribirlos en su totalidad. Los citados Códigos son:

- I. *Adquisiciones gubernamentales.* Se refiere a que el gobierno no debe proteger a su industria nacional adquiriendo para sus compras sólo lo producido internamente, sino que se abra al exterior (únicamente 12 países lo han suscrito).
- II. *Derechos e impuestos compensatorios.* Quien lo suscribe se obliga a no subsidiar sus exportaciones ni seguir prácticas desleales de comercio, so pena de que se le apliquen impuestos compensatorios.
- III. *Valoración aduanal.* Consiste en aceptar la nomenclatura arancelaria del GATT, uniforme para todos los países y con base en el valor del producto en aduana, "Sistema Armonizado".
- IV. *Barreras administrativas al comercio.* Se oponen a trabas burocráticas que lo obstaculizan.
- V. *Licencias.* Mecanismos administrativos diversos comunes a todos, en especial para transitar automáticamente con licencias para importación y exportación.

DOMINIO MATERIAL

La búsqueda de riqueza.

- Actividades cooperativas.
 - Intercambio de bienes y servicios.

La búsqueda de poder.

- Actividades competitivas.
 - Mantenimiento de ventajas en términos de comercio.

Con base en lo anterior, podríamos decir que el estudio de las RI reconoce la interacción crucial entre la política y la economía. Sin embargo, se reconoce que hasta cierto punto la conducta internacional es dirigida por la política interna, los imperativos económicos internos y los objetivos internacionales de las élites económicas dominantes. Por estas razones, en la última década de este siglo, se explora la política exterior de los Estados en materia comercial, como uno de los elementos de las RI.

De hecho, las características de la economía internacional de fin de siglo, tales como la ampliación de la capacidad industrial, el enorme incremento en el volumen del comercio mundial, la fluctuación del valor de las monedas, la ayuda exterior para el desarrollo, el neoproteccionismo comercial, el dominio de la actividad económica internacional por parte de las empresas transnacionales, entre otras, aseguran que los temas económicos forman y continuarán formando parte de las agendas que, en materia de política exterior tienen los integrantes de la actual Comunidad Internacional.

VI. *Cláusula de la nación más favorecida.* Las concesiones arancelarias otorgadas a un país, se hacen extensivas a todos.

En síntesis, y con base en los planteamientos de Jones Walter, las características básicas de la política exterior de todo Estado, en un mundo globalizado, consisten principalmente en:

- La interacción dinámica de la política y la economía.
- La búsqueda simultánea de la riqueza material y el poder político.
- La mezcla de actividades públicas, centradas en primer lugar sobre la riqueza material y, en segundo lugar, sobre el poder político.
- La interdependencia global de tipo cooperativo y la de tipo provocado.
- Las condiciones internas de estabilidad política y económica, así como el cambio que, influyen la manera mediante la cual, una nación jugará su rol en dicha política.⁸

1.2.2 Interdependencia global

1.2.2.1 Interdependencia cooperativa y provocada

En la época bipolar los conflictos eran de carácter militar y ocupaban digamos, "las primeras planas"; sin embargo, el contexto mundial actual sugiere que en las primeras décadas del próximo siglo los conflictos serán de carácter económico, como se percibe desde ahora, de ahí que en la actualidad es imperiosa la necesidad de tener un mundo interdependiente, con el propósito de disminuir y, de ser posible, eliminar los enfrentamientos bélicos.

⁸ Ibid. pp. 423

En ese sentido, Jones Walter expone dos polos de interdependencia. Por un lado, se encuentra la cooperativa (recíproca o simétrica), que se refiere a la colaboración entre los miembros de la Comunidad Internacional con la finalidad de lograr beneficios mutuos y, por otro, está la provocada (no recíproca o asimétrica), que concentra el beneficio a favor de una de las partes.

Por citar dos ejemplos, con base en Jones Walter, las economías industrializadas y no industrializadas que participan en transacciones de comercio internacional, cuando trabajan para lograr beneficios mutuos, operan bajo el esquema de interdependencia cooperativa, pero si las primeras únicamente se benefician de las segundas, entonces se trata de una interdependencia provocada.

De acuerdo con lo anterior, la reciprocidad reporta algunos beneficios para los Países en Vías de Desarrollo (PVD), en materia de empleos, ingresos públicos, mejoramiento de la estabilidad social, etc. En contraste, la no reciprocidad reporta beneficios grandes y estables, a su vez, sujetos a control por los países avanzados. Esta conclusión aplica a todas las formas de imperialismo (dominio económico y político) y neoimperialismo (equilibrio económico y explotación en la presencia aparente de independencia política), aunque cada uno podría contener algunas características interdependientes.

“Estas múltiples formas de interdependencia sugieren todavía otras condiciones de la política económica internacional, es decir, las influencias de la estabilidad política, del cambio ordenado y del cambio revolucionario sobre las actividades económica y política”.⁹

⁹ Ibid. pp. 422

En ese sentido, las condiciones de estabilidad y cambio son básicas para determinar la frecuencia y la calidad, así como los efectos políticos y económicos de la interacción entre política y economía.

1.2.3 La estrategia comercial

Este subtema no tiene como propósito profundizar en la historia mundial, a efecto de determinar las orientaciones de los Estados en el tiempo, así como analizar las estrategias que empleó cada uno de ellos o, al menos, las grandes potencias, con la finalidad de alcanzar poder y riqueza.

Sin embargo, para abordar la estrategia comercial, la cual, además de otras disciplinas, cobra relevancia en el acontecer mundial, es preciso hacer referencia a la concepción territorial, misma que prevaleciera en épocas interrumpidas de la historia mundial.

De acuerdo con Richard Rosecrance, autor de la obra titulada: "La expansión en el estado comercial", la actuación de los Estados en la política internacional ha tenido como fundamento la concepción territorial, la comercial (denominada originalmente por el autor como "mercantil") y la mixta; concepción que mezcla elementos de ambas.

Por lo que hace al concepto territorial del Estado, este se asocia, en lo que se refiere a las RI, con el sistema denominado < político-militar o territorial >. "Cuanto más naciones adoptan el sistema de conquista para cimentar su grandeza, mayor es el desarrollo de las relaciones internacionales a base del concepto político-militar."¹⁰

¹⁰ Rosecrance, Richard. *LA EXPANSION EN EL ESTADO COMERCIAL*. Alianza Editorial. Madrid, España, 1987. pp. 22

Rosecrance no explica el concepto territorial ni el sistema político-militar; sin embargo, derivado de la cita anterior, se pueden hacer algunas consideraciones. Cabe anotar que ambos elementos, a primera vista, sugieren ideas divergentes, pero en realidad se traslapan como se verá a continuación.

El concepto territorial se entiende como la ambición de los Estados por conquistar nuevos territorios. Es preciso mencionar que éstos, al poseer amplias extensiones territoriales, se dice que son poderosos. A su vez, las conquistas tienen como finalidad ampliar el espacio natural de los Estados, sus fronteras, así como aumentar sus riquezas.

Para lograr lo anterior, los Estados deben recurrir al uso de la fuerza y, en particular, emplear su influencia política y su poderío militar para satisfacer sus intereses. De ahí que, el concepto territorial se asocie, en lo que se refiere a las RI, con el sistema político-militar. A su vez, dicho concepto tiene como fundamento el empleo de la guerra o la amenaza de guerra.

"La concepción político-militar implica una recurrente apelación a la guerra, desde el momento en que todas las naciones compiten por la supremacía." ¹¹ Asimismo, "(...) las naciones territorialistas, animadas por la concepción político-militar del Estado, son países competitivos de forma generalizada. Cada uno pretende asegurarse una posición hegemónica, o cuando menos mejorar su grado de autosuficiencia, reduciendo su nivel de dependencia de terceros. Normalmente no cooperan entre ellos, excepto cuando el equilibrio de poder exige la oposición conjunta a un aspirante hegemónico." ¹²

¹¹ Ibid. pp. 38

¹² Ibid. pp. 43

Como se puede observar, la concepción político-militar, misma que contempla el enfrentamiento bélico con ánimo de anexar espacios territoriales, favorece exclusivamente la tensión y el conflicto. En contraste, el sistema comercial, cuyas características: complementariedad, interdependencia, intercambio y cooperación funcional, son lo opuesto al sistema político-militar, viene a ser una opción viable, tanto para estimular el desarrollo de las economías, como para evitar los estragos que ocasiona la guerra.

En ese sentido, a diferencia del sistema político-militar, "(...) en el sistema comercial, las naciones reconocen su mutua interdependencia y aceptan un *status* de igualdad a base de la diferenciación de funciones. Sus objetivos -aumentar la riqueza nacional y mejorar la asignación de recursos a través del comercio- no interfiere con políticas idénticas de otros Estados; al contrario, se refuerzan." ¹³

Con base en las consideraciones anteriores, los Estados pueden adoptar alguna de las estrategias que a continuación se señalan, ya sea por separado, o bien, empleando una combinación de ellas. En opinión exclusiva del autor de la presente tesis, éstas pueden trasladarse a los objetivos de sus políticas exteriores.

Es importante hacer notar que aunque el escenario mundial actual está dominado por las actividades comerciales, financieras y de inversión, no se descarta la necesidad de contar con un aparato defensivo, no sólo comercial, sino también militar, tal como se señala a continuación:

¹³ Ibid.

1. Confiar sobre todo en la fuerza militar y ocasionalmente utilizar el comercio.
2. Fundamentar su viabilidad en el comercio y establecer su aparato defensivo sólo para que actúe ante contingencias extremas y,
3. Pretender su desarrollo económico interno sin recurrir al comercio ni a la fuerza militar. ¹⁴

Definitivamente, la primera y tercera opción, en el marco de la globalización, no arrojarían resultados favorables. Por un lado, el uso de la fuerza militar provocaría una inestabilidad internacional y emplear el comercio esporádicamente no reportaría beneficios duraderos, por otro, el pretender un desarrollo económico interno sin recurrir al comercio ni a la fuerza militar, significaría ejercer una autarquía, cuya finalidad es confiar en la fortaleza interna, propiciando con ello una economía cerrada; planteamiento radical en un mundo competitivo e interdependiente.

Por lo que hace a la segunda opción, sería la más conveniente, toda vez que el Estado posee un aparato defensivo para emplearlo en casos de contingencia, y no rechaza los intercambios comerciales. Desde el punto de vista de la seguridad nacional, este aparato puede ser militar; sin embargo, desde la perspectiva económica, sería de carácter comercial, sobre todo para salvaguardar las industrias nacionales.

Con base en el organigrama de Políticas Públicas Gubernamentales (esquema anteriormente expuesto), el aparato defensivo está constituido por una serie de restricciones nacionales sobre el comercio internacional (entendidas como medidas de protección), las cuales son instrumentadas por un Estado para alcanzar la riqueza, y tienen como fin último el dominio político.

¹⁴ Ibid. 45, 46

Para desglosar más lo que se entiende por aparato defensivo, partiremos del planteamiento hecho por Jones Walter, en el sentido de que las importaciones inhiben los beneficios para la economía nacional, tales como la generación de empleos y la demanda interna por productos nacionales. Más allá, el crecimiento de las importaciones podría provocar el colapso de las empresas nacionales y la pérdida de empleos en un sector económico completo.

Para evitar tales problemas, se pone en marcha un aparato defensivo, el cual tiene como propósito proteger las industrias nacionales; frenando o controlando las importaciones de productos seleccionados: a través de la introducción de permisos de importación, aplicación de cuotas, etc.; aplicando impuestos elevados: cargas a las importaciones, o bien erigiendo barreras no arancelarias: fitosanitarias, medioambientales, estándares de calidad, reglas de origen, entre otras, todo ello con el propósito de encarecer los productos de importación en comparación con los precios de productos nacionales similares.¹⁵ Cabe señalar que la conducta comercial de la UE, se caracteriza por la instrumentación de barreras no arancelarias, para transacciones normales y aquéllas en el marco del SPG, tal como se verá en los capítulos II y III de la presente tesis.

1.3 Teorías en busca de la realidad

Hasta aquí, se ha abordado la política exterior de los Estados en su vertiente comercial, la interdependencia en un mundo globalizado, así como las motivaciones de los Estados para adoptar la estrategia comercial, que en razón de las condiciones actuales es la más viable en el marco de dicho proceso.

¹⁵ Jones, Walter S. Op.cit. pp. 441

Ahora pasaremos a estudiar, cómo su nombre lo indica, teorías que tratan de explicar las realidades por las que atraviesa la Comunidad Internacional actual, y lo hacen desde diferentes perspectivas.

Con base en la exposición de Rosecrance, en su obra "La expansión en el estado comercial", es de esperarse que las razones por las que una sola teoría sobre política internacional no puede ser la adecuada, es porque los Estados modifican su conducta en el tiempo, en función de su propia experiencia y de los cambios de coyuntura, ya que no siempre orientan sus políticas exteriores en un sólo sentido.

De lo anterior, se deriva que en materia de comercio internacional, la política exterior de cualquier país se estructura con base en sus objetivos y prioridades internas. Si se trata de un Estado, cuya política comercial es proteccionista, en teoría su política exterior podría tornarse defensiva, sino es que hermética, y en consecuencia tendría un bajo perfil de negociación, en tanto que, si se trata de una política comercial librecambista, su política exterior podría ser ofensiva, tal es el caso de la política comercial estratégica.^(c) Por otra parte, podría haber una combinación de ambas, con el propósito de actuar a la altura de las circunstancias.

Trasladando ambas ideas a la política exterior de México, si bien es cierto que actualmente existe una política comercial de diversificación, con un matiz librecambista, por lo que la política exterior debería ser activa en esta materia, se podría plantear que en realidad no existe tal orientación, toda vez que si se analiza la formación del personal asignado a las representaciones del país en el exterior (aproximadamente un 70% del mismo es egresado de carreras no afines a la materia comercial), así como la experiencia o conocimiento de cuestiones comerciales, se deduce que existe un bajo perfil en esta materia.

^(c) Este tipo de política, desarrollada por Robert Gilpin, autor del libro "La economía política de las relaciones internacionales", se basa en el poder de las transnacionales a través de operaciones intrafirma (Ver capítulo II de la presente investigación).

Pero ello no es motivo para marcar una línea imaginaria entre los aspectos políticos y las cuestiones comerciales, y en consecuencia, alejar a la diplomacia de este último campo, sobre todo en un mundo globalizado, dónde se acentúa cada vez la competencia y, en consecuencia, toda política exterior debe, por un lado, actuar con base en las prioridades internas, así como defender los intereses nacionales y, por otro, ser capaz de enfrentar la competencia internacional actual. Hoy en día se están redoblando esfuerzos, con la finalidad de encontrar mecanismos que contribuyan a superar las deficiencias en materia comercial, en razón de las atribuciones que, en la materia, le han sido conferidas a la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE).

Continuando con la exposición que nos ocupa, a través de la historia ha quedado claro que estadistas y líderes han empleado principios de teorías diferentes y en ocasiones opuestas. Algunos de ellos han llegado a pensar incluso que el comercio internacional opera únicamente con la presencia de un Estado hegemónico, el cual ayudará y apoyará a los países en dificultades.

De igual forma, habrá quienes adopten posiciones conservadoras, mismas que se refieren al respaldo con base en los conceptos de soberanía e independencia, los cuales todavía se mantienen en el ámbito jurídico internacional (de hecho forman parte de los principios de política exterior de México), pero que pueden resultar en ocasiones adversos si los gobernantes o sus funcionarios los aplican el pie de la letra.

Tenemos tres tipos de teorías: el realismo, la estabilidad hegemónica y el papel de las organizaciones internacionales.

1.3.1 El Realismo

Esta sostiene que las rivalidades por el poder son la causa de la guerra. Trasladando este concepto al campo que nos ocupa, hablaríamos de los conflictos comerciales.

Desde el punto de vista realista, el conflicto se producirá aunque existan intereses comunes y las RI estén dando lugar a un juego de suma forma creciente, a través del cual los Estados, pese a los enfrentamientos, saldrán ganando.

Así, en el marco del comercio internacional, las partes involucradas en las transacciones comerciales podrían cooperar de forma tal que obtuvieran un beneficio mutuo en el supuesto del libre comercio, sin embargo, suele suceder que una de ellas no resiste la tentación de sacar la mayor ventaja del libre comercio e imponer aranceles de entrada a las mercancías de la otra.

El resultado no se hace esperar, es decir, los Estados salen perdiendo y los intercambios disminuyen, lo cual se puede resumir de la siguiente manera: "ninguno puede resistir la tentación de sacar ventaja de su contrincante que coopera lealmente, y al mismo tiempo ninguno quiere hacer el <<primo>> (esto es, rebajar sus aranceles mientras el otro mantiene los suyos)." En términos de teoría de juegos estos movimientos son conocidos como el "dilema del prisionero".¹⁶

¹⁶ Roscraancc, Richard. Op.cit. pp. 63

En otro sentido, cuando ambas partes salen en mejores condiciones si deciden cooperar, el problema radica en el "aseguramiento del juego". Es decir, ninguno de los dos puede responder de lo que haga el otro, y si uno decide cooperar y el otro no, quien haya caído en un exceso de confianza pagará las consecuencias. Como resultado, para alcanzar el fin buscado debe lograrse una forma de coordinar el tema.¹⁷

De lo anterior, se desprende que el conflicto permanece siempre latente como algo consustancial a la política internacional y, este conflicto degenerará periódicamente en enfrentamientos comerciales, y en caso extremo, en conflictos militares.

No obstante, y como conclusión, Rosecrance considera que las teorías realistas son insuficientes para describir todo el espectro internacional, ya que son unidimensionales para albergar la variedad de políticas nacionales y, al centrarse en el conflicto desprecian los aspectos relacionados con la cooperación y la complementariedad.

1.3.2 La estabilidad hegemónica

La estabilidad hegemónica es una derivación del enfoque realista, que trata de explicar los éxitos esporádicos, pero temporales de las relaciones comerciales entre los Estados, mediante dos tipos de razonamientos:

- Los Estados sólo pueden cooperar en el terreno comercial cuando existe una potencia hegemónica que domina la escena política, bien militarmente, bien comercialmente.

¹⁷ Ibid. pp. 64

- Por otro lado, la teoría sostiene que la Gran Depresión (entre las décadas de 1920 y de 1930) fue peor de lo que debió haber sido y que el comercio internacional se vino abajo, en razón de que no existía una sola potencia hegemónica que se hiciera cargo de la situación.

Otra versión de la misma teoría es la siguiente:

- Señala el énfasis en la función política que desempeña la hegemonía militar, y que condiciona el comportamiento del resto de los miembros del sistema.

“Desde los dos puntos de vista -el militar y el comercial- la decadencia de la potencia hegemónica amenaza el desarrollo económico y el desarrollo del comercio y hace que se asome el espectro del caos económico y de la depresión.”¹⁸

1.3.3 El papel de las organizaciones internacionales

Algunos autores sostienen que la estabilidad hegemónica no es necesaria para la instrumentación y el mantenimiento de un sistema financiero y comercial abierto, si existen una serie de acuerdos internacionales que pueden controlar ambas actividades, y cuyo cumplimiento por todos los países pueda hacerse respetar de alguna manera. Estos acuerdos se plantean con relación a temas concretos (comercio, navegación, finanzas, petróleo, energía nuclear, explotación del subsuelo marino, utilización de armas nucleares...) y las naciones que lo suscriben se comprometen a limitar sus actuaciones individuales de forma tal que no vulneren las normas internacionales establecidas.¹⁹

¹⁸ Ibid. pp. 73-74

¹⁹ Ibid. pp. 77

De esta manera, la consecución de un tratado internacional constituiría un triunfo sobre el tentador "dilema del prisionero".

1.4 La ventaja competitiva de las naciones

1.4.1 Hacia una nueva concepción de la ventaja competitiva en el siglo XXI

El estudio de los aspectos comerciales, de la interdependencia y de la estrategia comercial con ánimo de alcanzar poder y riqueza, quedaría incompleto si no nos remitimos a la teoría de la ventaja competitiva que, como se verá a continuación, debería modificarse en sus esquemas tradicionales siguiendo la propuesta de Michael Porter, toda vez que la Comunidad Internacional está inmersa en nuevas realidades.

Existe una extensa historia de teorías para explicar el patrón de las exportaciones e importaciones de los países, mismas que datan del Siglo XVIII con los trabajos de Adam Smith y David Ricardo. Estas han sido generalmente reconocidas, sin embargo, y en opinión de Porter, las mismas ya son inadecuadas. Los cambios en la naturaleza de la competencia internacional, entre ellos el auge de las corporaciones transnacionales, que no solamente exportan, sino también compiten en el extranjero a través de sus subsidiarias, han debilitado las explicaciones tradicionales del por qué y cómo exporta un país.²⁰

Existen diversos puntos de vista sobre la explicación de la ventaja competitiva, de los cuales destacan los siguientes:

²⁰ Porter, Michael E. *THE COMPETITIVE ADVANTAGES OF NATIONS*. Free Press. United States of America, 1990. pp. 2

- Fenómeno macroeconómico dirigido por variables, tales como el tipo de cambio, las tasas de interés y los déficit fiscales. Pero las naciones han elevado sus estándares de vida a pesar de los déficit fiscales (Japón, Corea del Sur e Italia), la apreciación de sus monedas (Alemania y Suiza) y las elevadas tasas de interés (Italia y Corea del Sur).
- La competitividad es una función de la abundante fuerza de trabajo y sus bajos costos. Sin embargo, Alemania, Suiza y Suecia han prosperado pese a los elevados salarios y amplios periodos de escasez laboral. ²¹
- Esta depende de la posesión de recursos naturales. Recientemente; sin embargo, los países más exitosos en la arena comercial, entre ellos, Alemania, Japón, Suiza, Italia y Corea del Sur, han sido países con escasos recursos naturales, por lo que deben importar materias primas.

Con base en lo anterior, la competitividad también ha sido vista en función de la posesión de recursos naturales. "Históricamente, los individuos, las empresas y los países se enriquecían si poseían más *recursos naturales*, habían nacido ricos y gozaban de las ventajas de tener más *capital* (fábricas y equipos) por persona, empleaban *tecnologías* superiores o tenían más *habilidades* que sus competidores. La movilización de alguna combinación de estos cuatro factores con una administración razonable era el camino del éxito." ²²

²¹ Ibid. pp. 3

²² Thurow, Lester. *LA GUERRA DEL SIGLO XXI (HEAD TO HEAD). La batalla económica que se avecina entre Japón, Europa y Estados Unidos*. Editorial Vergara. Argentina, 1995. pp. 45

Más recientemente, hay quienes aducen que la competitividad es influenciada por las políticas gubernamentales. Dicha opinión considera a la protección comercial, la promoción de exportaciones y los subsidios como las piezas clave del éxito internacional. En ese sentido, cuando se analiza el desarrollo histórico de los países, se encuentra que aquellas industrias en las que el gobierno ha estado más involucrado, la mayoría de las veces en términos internacionales han sido desastrosas. Ello demuestra que, de hecho el gobierno es un actor en la competencia internacional, pero raramente ocupa el papel principal.²³

Una nueva teoría debe reflejar una rica concepción de la competencia, que incluya segmentos de mercado, criterios de calidad, productos diferenciados, diferentes tecnologías y economías de escala.

Dicha teoría, en opinión de Porter, debe iniciar desde la premisa de que la competencia es dinámica y evolucionada. Los países deben hacer mejoras e innovaciones en métodos y hacer de la tecnología un elemento central.

En ese sentido, deberá explicarse el papel de la nación en la innovación de procesos, mismo que requerirá de una inversión sostenida en la Investigación y Desarrollo (I&D), así como en la capacitación de los recursos humanos.

*En resumen, la competencia actual tiene como características principales la innovación y el cambio.*²⁴

²³ Porter, Michael E. Op.cit. pp. 4

²⁴ Ibid. pp. 20

Los triunfadores económicos del pasado eran los que inventaban nuevos productos, tal es el caso de los ingleses en el siglo XIX y los norteamericanos en el siglo XX, quienes se enriquecieron de esa manera. Sin embargo, en el siglo XXI la ventaja competitiva duradera provendrá de la tecnología de nuevos procesos, misma que superará la de productos.

“En la actualidad, la ventaja competitiva se crea y se mantiene mediante un proceso muy localizado. Las diferencias en escala nacional, en estructuras económicas, valores, culturas, instituciones e historias contribuyen profundamente al éxito competitivo. El papel de la nación parece ser tan fuerte como antes o incluso más fuerte que nunca. Aunque aparentemente la mundialización de la competencia resta importancia a la nación, más bien parece que la acrecienta. Al haber menos impedimentos al comercio para proteger a las empresas y sectores nacionales, no competitivos, el país sede cobra un creciente significado por que es la fuente de las técnicas y tecnologías que sustentan la ventaja competitiva”.²⁵

La nación sede, en calidad de primera base, posee las ventajas competitivas esenciales para la empresa, mismas que son mantenidas y creadas. En dicha nación una empresa pone en juego su estrategia y, tanto el producto central como el proceso tecnológico (generalmente definidos) son creados y mantenidos. Frecuentemente, pero no siempre, se piensa que la producción sofisticada tiene lugar ahí.

²⁵ Ibid.

Por lo tanto, en la nación sede se sitúan los empleos más productivos, así como las tecnologías y las habilidades manuales avanzadas. Asimismo, la nación sede también influencia en forma positiva otras industrias ligadas (cadenas productivas), y direcciona beneficios a otras en la economía nacional. Las naciones que están en esa posición también disfrutarán de los beneficios de las exportaciones netas.

Tan amplia como la compañía local, permanezca la verdadera primera base para retener una estrategia efectiva y creativa, así como el control técnico, la nación continuará cosechando los beneficios para su economía aún si la firma es propiedad de inversionistas extranjeros o de una firma extranjera. ²⁶

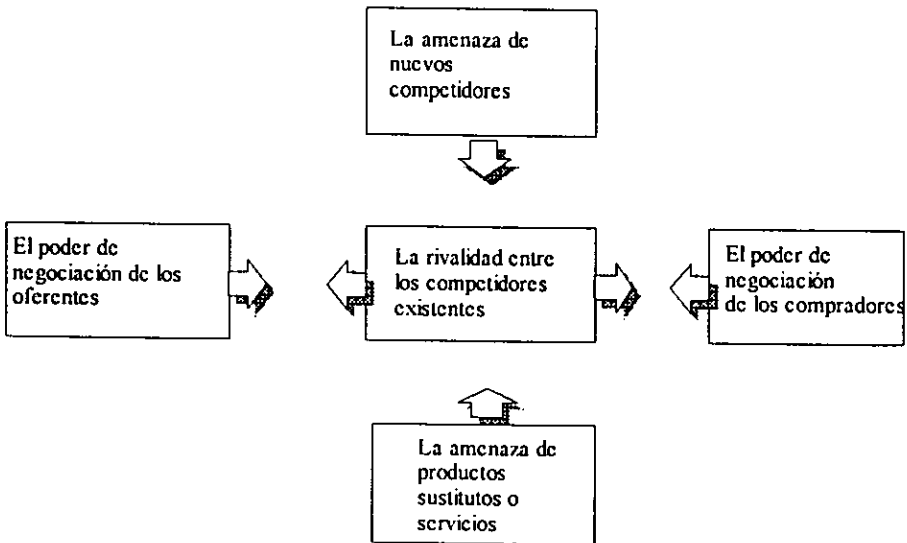
1.4.2 Fuerzas competitivas que determinan la competencia industrial

Existen cinco fuerzas que determinan la competencia industrial, las ganancias de una empresa o el conjunto de ellas y, a su vez, los precios que las empresas pueden aplicar, los costos que las mismas tienen que soportar y las inversiones requeridas para competir en una industria.

- A) La amenaza de nuevos competidores.
- B) La amenaza de productos sustitutos o servicios.
- C) El poder de negociación de los oferentes.
- D) El poder de negociación de los demandantes.
- E) La rivalidad entre los competidores existentes en el mercado.

²⁶ Ibid. pp. 19

Dichas fuerzas interactúan de la siguiente manera:



Fuente: Michael Porter. The Competitive Advantages of Nations. pp. 35

- La amenaza de nuevos competidores limita el potencial de las ganancias globales en la industria, ya que ellos poseen una nueva capacidad y buscan parte del mercado presionando los márgenes de beneficio a la baja.
- Los compradores o vendedores poderosos negocian por fuera para allegarse un beneficio.
- La feroz competencia erosiona las ganancias, toda vez que genera costos más elevados de competencia, derivados de los gastos en publicidad, en ventas, I&D, o por transmitir las ganancias a los consumidores en forma de precios más bajos.

- Finalmente, la presencia de productos sustitutos limita los precios que los competidores pueden cargar sin inducir la sustitución o erosionar el volumen industrial.

La fuerza de cada uno de los cinco elementos es una función de la estructura industrial o las características tecnológicas y económicas de una industria.²⁷

1.4.2.1 Posicionamiento dentro de las industrias

En el centro del posicionamiento está la ventaja competitiva. En el largo plazo, las empresas tienen un éxito relativo si poseen ventajas competitivas sustentables.

Existen dos tipos de ventajas: costos más bajos y diferenciación.

El ofrecer productos al más bajo costo, indica que la empresa tiene la habilidad para diseñar, producir y mercadear un producto comparable más eficientemente que sus competidores, lo cual se puede lograr empleando bajos salarios, pero fuerza laboral altamente productiva y modernos procesos tecnológicos adquiridos directamente o bajo licencia de proveedores extranjeros.

Por su parte, la diferenciación es la habilidad de proveer un valor único y superior al comprador en términos de calidad del producto, características especiales o servicios posteriores a la venta.²⁸

²⁷ Ibid. pp. 35, 36

²⁸ Ibid. pp. 37

Alcanzar ambos es, sin embargo, difícil de lograr, ya que proporcionar desempeño único, calidad o servicios es inherentemente más costoso. En la mayoría de los casos, sólo se busca que sea comparable a los productos de los competidores en tales atributos. Las empresas pueden mejorar las tecnologías o métodos en el sentido de reducir simultáneamente el costo y mejorar la diferenciación. En el largo plazo, sin embargo, los competidores imitarán y forzarán una selección de qué tipo de ventajas enfatizar.

Otra variable en el posicionamiento es el campo competitivo o la extensión de las metas de la empresa dentro de su industria. Una empresa debe escoger el rango de variedades del producto que producirá, los canales de distribución que empleará, el tipo de compradores a los que se dirigirá, las áreas geográficas en las que venderá y el conjunto de industrias relacionadas en las cuales también competirá.

Una razón por la que el campo competitivo es de vital importancia es que las industrias son segmentadas. En casi cualquier industria hay distintas variedades de productos, múltiples canales de distribución y diferentes tipos de consumidores. De hecho, los segmentos se especializan en determinadas actividades.²⁹

²⁹ Ibid. pp. 38

Estrategia genérica
Ventaja competitiva

		Más bajo costo	Diferenciación
Campo competitivo	Meta amplia	Liderazgo en costos	Diferenciación
	Meta estrecha	Enfoque de costos	Diferenciación enfocada

Fuente: Michael Porter. The Competitive Advantages of Nations. pp. 39

1.4.3 Creación de la ventaja

Las empresas crean ventajas competitivas derivadas de nuevas percepciones o descubrimientos y mejores formas para competir en una industria y brindarlos al mercado, lo cual es en última instancia un acto de innovación, mismo que incluye mejores métodos o formas de hacer las cosas.

Las causas más comunes de innovación que modifican la ventaja competitiva son las siguientes:

1. **Nuevas tecnologías.** El cambio tecnológico puede crear nuevas posibilidades para el diseño de un plan, la forma en que es ofrecido, producido o enviado y, los servicios auxiliares que provee.³⁰
2. **Necesidades nuevas o cambiantes del demandante.** La ventaja competitiva es frecuentemente creada o modificada cuando los compradores desarrollan nuevas necesidades o sus prioridades cambian significativamente.

³⁰ Ibid. pp. 45

3. **El surgimiento de un nuevo segmento industrial.** La oportunidad para crear una ventaja aparece cuando un segmento nuevo y distinto de una industria surge o una nueva forma para reagrupar segmentos existentes es concebida.

4. **Cambio en los costos de insumos o disponibilidad.** La ventaja competitiva se modifica frecuentemente cuando ocurre un cambio en los costos absolutos y relativos de insumos, tales como, la fuerza laboral, los medios de comunicación o la maquinaria.³¹

5. **Cambios en las regulaciones gubernamentales.** Los ajustes en la naturaleza de las regulaciones gubernamentales, en áreas tales como los estándares de productos, los controles medio ambientales, las restricciones a la entrada y barreras comerciales, son otros estímulos comunes para innovaciones, las cuales derivan en una ventaja competitiva.³²

1.4.3.1 Mantenimiento de la ventaja

El mantenimiento de la ventaja competitiva depende de tres condiciones. La primera de ellas es la principal fuente de la ventaja, para ello se maneja una jerarquía de ellas:

- **Ventajas de bajo orden.** Este tipo de ventajas son relativamente fáciles de imitar, por ejemplo, los bajos costos de la fuerza laboral o de las materias primas.

³¹ Ibid. pp. 46

³² Ibid. pp. 47

- **Ventajas de mayor orden.** Dichas ventajas se refieren a la propiedad de los procesos tecnológicos, la diferenciación de los productos o de servicios, la reputación de la marca derivada de los continuos esfuerzos de marketing, etc.

Frecuentemente, dichas ventajas dependen de montos acumulados de inversión, de la especialización, de un proceso de aprendizaje, del gasto en I&D, o el marketing. Mientras que el empleo de algunas actividades, por ejemplo, la publicidad, las ventas, entre otras, crean activos tangibles e intangibles, es decir, se traducen en ganancias o bien buena reputación.³³

La segunda de ellas es la gama de diversas fuentes que una empresa posee. Si una empresa descansa sólo sobre una ventaja, por ejemplo, el diseño menos costoso de un producto o el acceso a una materia prima de bajo costo, los competidores, en contraste, se concentrarían en anular o superar esta ventaja.

Por último, la tercera y más importante condición es el mejoramiento constante y ascendente. Cualquier ventaja puede ser superada tarde o temprano, o dicho en lenguaje coloquial, si el empresario líder se duerme en sus laureles puede fracasar tarde o temprano. Para evitarlo, sería deseable que las empresas diseñen nuevas ventajas, tan rápido como los competidores superen las viejas.³⁴

³³ Ibid. pp. 49, 50

³⁴ Ibid. pp. 50, 51

Estas tres condiciones podrían resumirse de la siguiente forma:

Para mantener una ventaja frente a otros competidores, deben hacerse cambios, no quedar rezagados en los avances industriales, explotar más no ignorar las tendencias industriales e invertir en aquellas ventajas donde los competidores podrían atacar. Por ejemplo, si la biotecnología amenaza con cambiar la naturaleza de la investigación farmacéutica, una empresa deberá incursionar en dicho campo con objeto de desarrollar una capacidad biotecnológica superior, misma que le permitirá mantener su ventaja.

1.4.4 Condición de factores

Cada nación posee lo que los economistas denominan *factores de producción*. Son tres los que tradicionalmente se han empleado: tierra, trabajo y capital, los cuales no son otra cosa que los insumos necesarios para competir en cualquier industria.

De hecho, la teoría estándar del comercio internacional descansa en dichos factores. Con base en ella, las naciones son dotadas con diferentes stocks de los mismos y exportarán aquellos productos cuya fabricación requiere del uso intenso de los factores con los cuales está relativamente dotada.

La dotación de los mismos juega un papel substancial en la ventaja competitiva de las empresas de una nación. Baste señalar el rápido crecimiento de manufacturas en países con bajos costos de mano de obra (factor trabajo): Hong Kong, Taiwan, y más recientemente Tailandia.

1.4.4.1 Dotación

Para explorar el papel de los factores en la ventaja competitiva de las naciones, es indispensable hacer referencia a otro tipo de elementos, necesarios para que las empresas participen en un mundo globalizado donde es más intensa la competencia, y que a su vez, inciden indirectamente en el comportamiento del comercio internacional. En ese sentido, además de los factores tradicionales (tierra, trabajo y capital), tenemos los siguientes:

Recursos de conocimiento. Aquí entrarían los recursos científicos y educativos, por ejemplo, universidades, institutos de investigación y el acceso a recursos para desarrollar actividades de I&D.³⁵

Infraestructura. Este factor toma en cuenta la calidad y costos por el uso de la infraestructura disponible, incluyendo los sistemas de transporte, de comunicaciones, de mensajería, de pagos y transferencias de fondos, de salud, entre otros.³⁶

Tecnología. En el pasado, la ventaja competitiva fue una función de la posesión de recursos naturales y las proporciones de los factores (razones capital-trabajo). No obstante, se cree en forma general que las industrias de la microelectrónica, biotecnología, la industria de los materiales nuevos, la aviación civil, las telecomunicaciones, los robots más las máquinas herramientas, y los ordenadores más el software, serán las industrias básicas del futuro. Todas ellas dependen de la

³⁵ Ibid. pp. 71

³⁶ Ibid.

capacidad cerebral, por lo que en el siglo que se avecina la ventaja competitiva será la creación humana. ^(d)

Como la tecnología es la base de la ventaja competitiva creada por el hombre, la I&D se convierte en un factor decisivo. De hecho, la importancia de éste, se refleja en el gasto que destinan los gobiernos de los países desarrollados para esa tarea.

En los últimos quince años Alemania elevó su gasto en I&D a los niveles norteamericanos, es decir, un poco menos del 3% del PIB. Mientras tanto, Japón está llevando a cabo mayores gastos en la actual década.

Por su parte, la Unión Europea está desarrollando rápidamente programas paneuropeos de I&D, financiados parcialmente por los gobiernos. Estos son el ISDN (*Integrated Services Digital Network*), el cual operó en 1988 para restaurar la posición competitiva de Europa en el campo de las telecomunicaciones, el ESPRIT (*European Strategic Program for Research/Development in Information Technology*), que apunta a la competitividad de Europa, Estados Unidos y Japón en el campo de la tecnología computacional y el establecimiento de normas internacionales para la industria en el próximo siglo, el BRITE (*Basic Research in Industrial Technologies for Europe*), instrumentado para mejorar la producción de nuevos materiales sintéticos para la manufactura del futuro, y por último, el programa de colaboración EUREKA, propuesto por el finado Presidente Francés, Francois Mitterrand, a Estados Unidos, el cual se basa en la cooperación en los campos de ingeniería y biotecnología con el propósito de desarrollar programas con aplicaciones comerciales.

Cabe destacar que EUREKA, fue la respuesta francesa a la propuesta norteamericana hecha por Ronald Reagan a través del SDI (*American Strategic Defense Initiative*). ³⁷

^(d) Vale la pena anotar que los factores tradicionales, en particular el trabajo y el capital no están aislados de los factores de conocimiento, infraestructura y tecnología, toda vez que existe una estrecha vinculación entre ellos.

³⁷ Jones, Walter S. Op.cit. pp. 434-435

En el futuro la ventaja competitiva duradera será la tecnología, y básicamente la tecnología de procesos más que la de productos, misma que requerirá de la capacidad cerebral, lo que pone al frente al trabajo humano, es decir, a los seres pensantes, por lo que los recursos naturales dejarán de ser uno de los elementos principales desde la óptica del poder y la ventaja competitiva, pero no por ello menospreciados.

La mezcla de factores empleados (conocidos como la proporción de los mismos) difiere ampliamente entre las industrias. De hecho, una empresa gana ventaja competitiva si posee factores de bajo costo o de mejor calidad, mismos que son inherentes para competir en una industria en particular.³⁸

El papel de la dotación de factores es todavía más complicado. La ventaja competitiva de los factores depende de cómo sean eficiente y efectivamente empleados. Esto refleja la preferencia de empresas de una nación acerca de cómo movilizar los factores, así como la tecnología (incluyendo procedimientos y rutinas) usada para hacerlo. De hecho, el valor de factores particulares puede ser dramáticamente alterado por la selección de tecnologías. No sólo cómo, sino también dónde los factores son empleados es crucial, ya que los expertos en tecnología y los recursos humanos más capaces pueden, frecuentemente, ser utilizados en una variedad de industrias.³⁹

³⁸ Porter, Michael E. Op.cit. pp. 71

³⁹ Ibid.

1.4.4.2 Categorías

Los factores podrían agruparse en *básicos* y *avanzados*. Los básicos son los recursos naturales, clima, ubicación, fuerza laboral especializada y semiespecializada, así como el capital. En tanto que los avanzados incluyen modernos sistemas de comunicación digital, personal altamente capacitado, científicos e ingenieros en computación, entre otros.

Los factores básicos son primordiales en las industrias extractivas y agrícolas (maderera y de granos, p.ej.) y en aquellas donde los requerimientos tecnológicos y especializados son modestos.

Otra distinción entre los factores se refiere a su *especificidad*. En este sentido, los factores bien podrían ser *generalizados* o *especializados*.

Los generalizados se emplean para cualquier tipo de actividades, baste citar dos ejemplos: el capital de deuda puede ser comúnmente utilizado para desarrollar proyectos, y los trabajadores bien motivados y capacitados son útiles en una amplia gama de industrias.

Por su parte, los especializados involucran personal altamente especializado, infraestructura con propiedades específicas, conocimientos aplicables en campos específicos, y otra gama de ellos que, pueden ajustarse a una industria en particular.

Cabe destacar que los factores especializados proveen bases más sostenidas y decisivas para lograr una ventaja competitiva en contraste con los generalizados, ya que estos últimos sólo apoyan actividades rudimentarias.⁴⁰

Los factores básicos para alcanzar ventajas competitivas de mucho mayor orden y más sostenibles son los avanzados y los especializados, mismos que son creados más no heredados.

1.5 Cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF)

Como se mencionara anteriormente, la Comunidad Internacional ha creado un sistema económico con el propósito de regular las relaciones entre la economía y la política internacionales, el cual se ha institucionalizado a partir de la formación de la ONU.

En otro sentido, y con la finalidad de remitirnos más adelante a la génesis del SPG, instrumento empleado por México en su relación comercial con la UE, es preciso referirnos a una de las instituciones que forman parte del sistema comercial internacional clásico, el extinto GATT, y en particular a uno de los esquemas tradicionales del comercio internacional, la Cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF), misma que se constituyó en uno de los códigos de conducta de mayor relevancia en el Acuerdo.

⁴⁰ Instituto Matias Romero de Estudios Diplomáticos (IMRED). Secretaría de Relaciones Exteriores. *PARADOJAS DE UN MUNDO EN TRANSICION*. Ponencia: *The search for international order and justice*. Autor: James Barber. pp. 62

En su origen, así como en sus esquemas institucionales, la fórmula de la Cláusula NMF es uno de los modelos jurídicos tradicionales del Derecho Internacional Económico, catalogado como una herramienta representativa de la concepción librecambista, cuyo objetivo es tratar de impedir la discriminación económica entre los Estados y facilitar la expansión del comercio internacional a través de la igualdad de condiciones de competencia.

Derivado de lo anterior, las Partes Contratantes de un convenio o tratado comercial, se comprometen a otorgarse mutuamente las ventajas que otorgan a terceros.

A su vez, es de anotar que tal concepción supone que los estados *son rigurosamente iguales en el plano económico y comercial.* ^(e)

Por otra parte, la Cláusula NMF nació básicamente de dos supuestos teóricos:

- “que la eliminación de las barreras al comercio internacional, en un contexto de libre competencia, proporciona ventajas económicas reales para los países (...)”

^(e) Haciendo un comentario al calce, pese a que en el marco del GATT y en la teoría clásica del comercio, la Cláusula NMF *supone que todos los estados son estrictamente iguales económicamente*, dicho postulado es abstracto y no toma en cuenta los niveles de desarrollo de los mismos, tal es el caso de México y los países que conforman la Unión Europea (UE), debido a que existen asimetrías entre nuestro país y cada uno de los miembros de la UE. Por ejemplo, el tamaño de las economías en términos de Producto Interno Bruto (PIB) y PIB por habitante, comercio exterior, entre otros indicadores (*para corroborar lo anterior, remitirse a la publicación “Economic Outlook, 1997”. OECD. París, Francia*).

- "que la organización del comercio internacional en un esquema descentralizado de decisiones, resultante del funcionamiento del mercado, es de un manejo más fácil y eficiente que un esquema centralizado que sea el producto de algún esfuerzo de planificación." ⁴¹

Con base en lo anterior, la Cláusula tiene su origen en el librecambismo, en el cual era viable el comercio internacional sin trabas comerciales ni barreras arancelarias verdaderamente importantes, asimismo, tampoco existían impedimentos al libre movimiento de factores de producción (capitales y trabajadores).

Hacia "las décadas 1860-80, el librecambismo alcanzó su máxima expansión. El tratado franco-británico Cobden-Chevalier de 1860 ⁽¹⁾ y todos los siguientes que condujeran a fuertes reducciones arancelarias (*automáticamente extensibles al resto del mundo a través de la Cláusula NMF*), *significaron el triunfo -general- del librecambismo, basado en pocos pero claros principios:*

- La división internacional del trabajo, que tendía a favorecer a Inglaterra como primera potencia industrial.
- El patrón oro, que permitía la fluidez en los mecanismos de pagos internacionales y en los movimientos de capital, que favorecían igualmente la expansión financiera británica desde su centro neurálgico de la City.

⁴¹ Orrego Vicuña, Francisco. *DERECHO INTERNACIONAL ECONOMICO*. Vol. II. FCE. México 1974. pp. 30-31

⁽¹⁾ Por medio de este Tratado, Francia y el Reino Unido, quienes deseaban evitar la discriminación en el mercado mutuo, decidieron aplicar recíprocamente a los bienes del otro las *tasas más favorables* de derechos y otras concesiones. Estos son los derechos más bajos aplicados por cada uno y las condiciones más ventajosas para el comercio, ya sea en el momento de celebrar el Tratado, llevar a cabo la empresa o en una fecha futura.

- El comercio con pocas trabas (aranceles bajos, supresión de restricciones a la importación y de listas de géneros prohibidos), permitía la exportación masiva de las manufacturas inglesas.

Entre otros principios, los cuales están relacionados con la circulación de trabajadores, por lo que se habla de migración y la libertad de mares.⁴²

1.5.1 Formas de trato

Con base en el escritor Paul Ellsworth, autor del libro "Comercio Internacional II (...)", el tratamiento NMF tiene como una de sus fuentes los Tratados, él señala que los problemas relativos al comercio, navegación, impuestos, industria, entre otros, mismos que son objeto de un Tratado comercial, pueden agruparse en dos categorías.

- Los derechos concedidos a los ciudadanos.
- El trato acordado a las mercancías de cada parte contratante.

A su vez, dichas categorías pueden abordarse de forma directa o indirecta.

- **Forma directa.** "especifica con gran detalle los derechos del ciudadano y el trato concedido a las importaciones de mercancías".
- **Forma indirecta.** "trata todos estos problemas en una regla de carácter general."

⁴² Tamames, Ramón. *ESTRUCTURA ECONOMICA INTERNACIONAL*. Editorial Patria. México. Edición 1991. pp. 33-35

Por lo tanto, los Tratados han invocado dos reglas generales: i) la equiparación de lo extranjero a lo nacional (trato nacional) y ii) el trato NMF. Dicho sea de paso, esas reglas han sido generalmente aceptadas en función de su sencillez, equidad e importancia.⁴³

1.5.1.1 Formas de trato en el contexto bilateral

En el contexto bilateral, además de las formas en cómo se pueden abordar las categorías ya mencionadas, materia de un Tratado comercial, también existen las denominadas formas de trato bilateral, las cuales son expuestas por Ellsworth.

De acuerdo a este autor, pueden distinguirse dos formas de trato:

- **Trato incondicional.** "(...) cualquiera de las partes adquiere automáticamente y sin compensación cualquier ventaja concedida por una de ellas a un tercer país. Así, si un tratado entre A y B contiene la Cláusula incondicional de Nación Más Favorecida, toda reducción de derechos que cualquiera de ellos conceda a un tercer país se hace inmediatamente aplicable a la otra parte del tratado."
- **Trato condicional.** De acuerdo con la forma condicional "(...) cualquiera de las partes contratantes ha de extender a la otra parte todo favor concedido a un tercer país, a condición de que se cumplan las mismas condiciones. Es decir, la forma condicional distingue entre concesiones *ex gratia* y las compradas a un precio. Sólo se extienden automáticamente las primeras; todas las demás se han de pagar con una concesión equivalente."⁴⁴ (a)

⁴³ Ellsworth, Paul. *COMERCIO INTERNACIONAL II. POLITICA*. FCE. México, 1942. pp. 415-416

⁴⁴ Ibid. pp. 418

(a) Un típico ejemplo sobre la interpretación condicional de la Cláusula NMF lo proporciona el Tratado de 1911 entre los Estados Unidos de Norteamérica y Japón, el cual a la letra dice: "Salvo que este Tratado estipule expresamente lo contrario, las Altas Partes Contratantes acuerdan que, en todo lo relativo al comercio y navegación, cualquier privilegio, favor o inmunidad que cualquiera de las dos Partes pueda conceder en el futuro, a los ciudadanos o súbditos de cualquier otro Estado, se

Asimismo, es de anotar que la Cláusula NMF ha estado presente en tratados de comercio bilaterales y multilaterales, y en instrumentos que conceden derechos a los ciudadanos. Por citar un ejemplo, podría hablarse del Acuerdo entre México e Italia de 1933, para la Aplicación del Tratamiento de la NMF a los Nacionales de ambos países.

1.5.2 El tratamiento de la NMF en el contexto del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)

Con la pronunciada baja del comercio internacional después de 1929, la Cláusula perdió efectividad como agente de un comercio más libre, en virtud de que en los años subsecuentes se argumentaba que no podían hacerse concesiones tarifarias a los países de los que se pretendiera obtener ventajas bilaterales, ya que la Cláusula en Tratados con terceros países ampliaría estas concesiones a otros que no estuviesen dispuestos a "pagarlas", lo cual tiene como única interpretación que los países en el periodo entre guerras o bien tenían miedo o no deseaban extender beneficios a quienes no les correspondía.⁴⁵

Pese a ello, después de la Segunda Guerra Mundial, se hicieron esfuerzos por normar el comercio en el terreno multilateral, llegando a conformar el GATT.

Dada la importancia de la adopción de la Cláusula NMF en el terreno del comercio multilateral y, dado que en 1947 se dio el primer esfuerzo por normar el comercio internacional, no se puede dejar a un lado el GATT.

extenderán graciosamente a los ciudadanos o súbditos de la otra Parte Contratante, si la concesión en favor de ese otro Estado hubiera sido gratuita, y a cambio de la misma concesión o una equivalente, si la concesión hubiera sido condicional.”

⁴⁵ Curzon, Gerard. *LA DIPLOMACIA DEL COMERCIO MULTILATERAL*. FCE. México, 1969. pp. 69

En el marco del Tratado, se establece, digamos, una Cláusula tipo sobre la Nación Más Favorecida, misma que a su vez estuviera inspirada en el Artículo 16 de la Carta de la Habana ^(h) y en aquella que elaborara la Sociedad de Naciones.

Dentro de la estructura del GATT, el Artículo 1º correspondiente a la PARTE 1 del cuerpo del Tratado, adopta la Cláusula de la Nación más Favorecida. "Cada uno de los países signatarios del acuerdo se compromete, por tanto, a conceder a los demás signatarios un trato igual, sin discriminaciones, en sus relaciones comerciales. Las únicas excepciones a este principio son tres:

a) Los sistemas de preferencias congelados en 1947 al momento de suscribir el acuerdo. Los entonces existentes eran los correspondientes a la Commonwealth, Unión Francesa, EE.UU., Filipinas y otros territorios como Sur de Sudamérica y países relacionados con la vieja unión aduanera sirio-libanesa.

b) Las zonas de libre comercio y uniones aduaneras (...)

^(h) La Carta de la Habana fue el antecedente inmediato del GATT. Con la finalidad de promover una organización en el campo de las relaciones económicas, el 18 de febrero de 1946, por medio de una resolución del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, se convocó a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Desempleo, la cual se realizó en la Habana del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948. Cabe resaltar que la propuesta formal emanó de los Estados Unidos.

A lo largo de esos cuatro meses se elaboró un código de comercio internacional, el cual fue denominado "Carta de la Habana". Pese a las expectativas generadas, la Carta no entró en vigor, en razón de que sólo dos países (Australia y Liberia) depositaron sus ratificaciones en lugar de los veinte requeridos. En otro sentido, la razón de mayor peso fue el hecho de que Estados Unidos no lo ratificara, derivado del recelo a un organismo internacional como la Organización Internacional de Comercio (7º punto de la Carta), la cual pudiese haber impedido que tomara libremente sus decisiones en materia comercial.

c) Aquellas excepciones (*waivers*), ⁽ⁱ⁾ que son taxativamente aprobadas por los dos tercios de las Partes Contratantes. Uno de los ejemplos más típicos de esta clase de excepciones fue la autorización obtenida por EE.UU. para suprimir las barreras arancelarias a la importación de piezas y partes de automóviles de procedencia canadiense, con base en las fuertes relaciones técnicas y financieras entre las industrias automovilísticas de ambos países (...)" ⁴⁶

Por otra parte, cabe destacar que el alcance de la Cláusula NMF, según lo concebido en el GATT, "es incondicional, automática y multilateral para todas las ventajas privilegios e inmunidades que se acuerden tanto a las importaciones como a las exportaciones de las partes contratantes." ⁴⁷

1.5.3 Efectos de la aplicación de Cláusula de la NMF

Derivado de lo anteriormente expuesto, en el plano bilateral, como multilateral, la aplicación de la Cláusula es un instrumento promotor de la liberalización comercial, destinado a la expansión del comercio internacional.

⁽ⁱ⁾ Licencia de no aplicación de la Cláusula. Véase Selección de Lizano, Eduardo F. **LA INTEGRACION ECONOMICA CENTROAMERICANA**. FCE. México, 1975. pp. 438. Artículo de Villagrán Kramcr, Francisco. **LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA EN EL MARCO LEGAL DEL MERCADO COMUN CENTROAMERICANO**. pp. 414

⁴⁶ Tamames, Ramón. Op.cit. pp. 143

⁴⁷ De Rivero, Oswaldo. **NUEVO ORDEN ECONOMICO Y DERECHO INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO**. Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo (CEESTEM). México, 1978. pp. 40

En lo que se refiere al plano bilateral, la finalidad de la Cláusula no es la de dar a ninguna nación una posición más favorecida, sino la de asegurar a cada Parte Contratante un trato igual al concedido a cualquier otro país. En ese sentido, el trato NMF extiende al país contratante los mismos beneficios comerciales otorgados a un tercer país.

De esa manera, "la liberalización del comercio internacional se realiza en condiciones óptimas de igualdad de trato y no discriminación entre los estados, conforme a las doctrinas liberales que la inspiraron, prescindiendo de la estructura económico-social de los estados y del intercambio desigual entre ellos." ⁴⁸

Sin embargo, la experiencia del funcionamiento de la Cláusula NMF, en la práctica ha demostrado que, si bien aseguraba una igualdad jurídica de carácter formal, no se traducían en oportunidades económicas equivalentes, por lo que era aprovechada por quienes poseían fortaleza y podían hacer frente a la competencia internacional.

1.6 El mundo multipolar y la globalización

El GATT, como se viera anteriormente, instauró normas comunes con el propósito de crear un campo de juego igual (inclusión de la Cláusula NMF en tratados comerciales y realización de negociaciones multilaterales) e incluso cumplió su cometido en su tiempo. En la actualidad; sin embargo, los miembros de la Comunidad Internacional no desean un campo de juego igual, más bien todos desean tener cierta ventaja, por lo que el sistema de comercio, a la vieja usanza del GATT, está muerto, pero no por su fracaso, más bien por la finalización de una vida normal "muy próspera".

⁴⁸ Ibid. pp. 40-41

A su vez, la Comunidad Internacional de nuestro tiempo está transitando hacia una nueva fase competitiva; caracterizada por dos nuevas realidades:

- **La globalización:** es la manifestación más amplia de la tendencia a la integración, manifestada entre zonas de un mismo país, entre países de una misma región y entre regiones de un mismo planeta.
- **El regionalismo:** manifestado en fortalezas regionales: sustancialmente liberalizadas hacia su interior y cerradas al exterior, que ponen en riesgo de desintegración a la economía global.

Por lo que hace a la globalización, relacionada con los procesos de producción, entre otras materias, se ha manifestado en diversos campos y, con indicadores comunes.

De acuerdo con el escritor Thurow Lester, autor de la obra denominada "La Guerra del Siglo XXI", en estos campos figura la intensificación de la actividad económica global, caracterizada por la velocidad de desplazamiento de los capitales entre los Estados (vía ordenadores), básicamente especulativos, así como la existencia de corporaciones transnacionales, mismas que dominan las actividades comerciales y de inversión, dando lugar a un crecimiento significativo del comercio intrafirma (matriz/subsidiarias), en particular de productos manufacturados (cabe señalar que este tipo de productos son el corazón de los intercambios en el esquema SPG).

Por otra parte, los modernos medios de comunicación (satélites, la industria de la fibra óptica, entre otros), los sistemas de redes mundiales de información (Internet), los modernos medios de transporte, mismos que involucran la aplicación de alta tecnología, entre otros medios, configuran la ventaja competitiva de los Estados de cara al siglo XXI.

Derivado del fin de la época bipolar, así como el nacimiento y desarrollo de las tendencias antes descritas, sobre todo en la esfera económica, hacen suponer que en el marco de la globalización económica, las relaciones entre los Estados no deben concebirse como relaciones entre espacios independientes, ni situarlos junto con sus componentes en un esquema estático. En ese sentido, el análisis de las RI requiere de aplicar los enfoques teóricos a la economía mundial, en particular al comercio internacional: actividad que cobra importancia en la actualidad.

Por lo que se refiere al regionalismo, tres son las regiones que predominan en el contexto mundial de fin de siglo: Norteamérica, Europa y Asia, mismas que están luchando por alcanzar la supremacía económica.

- Norteamérica; compuesta por Estados Unidos, Canadá y México; liderada por el primer país y con la perspectiva de incorporar a otros países de América Latina.
- Europa; encabezada por Alemania e integrada por los países de la Unión Europea, misma que ya se amplió a quince miembros y podrían incorporarse las economías de Europa Oriental, así como las ex-repúblicas soviéticas.

- Finalmente, Asia bajo la égida de Japón, que incluye a los "cuatro tigres" (Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan y Singapur) y la ASEAN (formada por Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas) y cuya esfera de influencia podría extenderse a Australia, Nueva Zelanda (tradicionales socios comerciales del Reino Unido) y China.⁴⁹

Dentro de estas regiones, con base en estadísticas de la OCDE, la UE cuenta actualmente con una población total de 380 millones de habitantes, considerando a los nuevos miembros (Austria, Finlandia y Suecia), por lo que es el mercado más grande del mundo y quien está redactando, informalmente, las reglas del juego comercial de las próximas décadas del siglo XXI.

De hecho, cuando los europeos negociaron las reglas de su mercado común (*normas y reglamentos*) y decidieron el modo en que los extranjeros se relacionarían con él (*condiciones de acceso*), ya estaban escribiendo las reglas del comercio internacional del próximo siglo.

Cabe anotar que el Mercado Unico Europeo (MUE) alcanzó su realización plena en el año 1993, como se verá en el capítulo 2º, pero su conformación dio lugar a un mercado altamente protegido.

Por lo anterior, los extranjeros formulan acusaciones contra la "Fortaleza Europea"; sin embargo, la postura oficial de la UE es en el sentido de que solamente exige que "las medidas de apertura del mercado se apliquen internacionalmente sobre una base firme de reciprocidad clara", en otras palabras, si el resto del mundo desea ser tratado igualitariamente por la UE, debe modificar sus normas, de manera que sean idénticas a las que existen en el bloque después de su integración. Pero el resto del mundo considera complicado, sino imposible, modificar sus reglas y normas para adaptarlas a las que existen en Europa.

⁴⁹ BANCOMEXT, S.N.C. *Revista de Comercio Exterior*. Vol. 44 No. 5 Mayo/1994. pp. 380

Por ello, la UE se encamina hacia un bloque comercial excluyente y proteccionista, toda vez que los países ajenos al mismo no reciben un trato igualitario, y algunos (que están en Europa y cerca de ella) reciben un trato más igualitario que otros. Es el caso de las preferencias arancelarias que otorga la UE a los PECO y los países ACP bajo el esquema del SPG.

Lo anterior, sugiere el hecho de que los europeos están configurando un sistema de *cuasi bloques comerciales* con un comercio administrado. En los cuales, el comercio será más libre (baste señalar que el comercio intraregional de la UE, de acuerdo con la OCDE, representa poco más del 50% de su comercio total).⁵⁰

En consecuencia, y dada la conformación de bloques comerciales, México está prestando atención a sus relaciones comerciales en esa orientación. Uno de los pasos más relevantes en la materia ha sido la negociación y firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), mismo que ha propiciado un vertiginoso avance de nuestros intercambios comerciales, al menos con el vecino del norte; no obstante, todavía quedan otros polos por atender: Europa y Asia en particular. De ahí la necesidad de negociar un Tratado de Cooperación Económica y Concertación Política con la UE, así como participar en los tres foros de cooperación existentes en Asia-Pacífico (APEC, PBEC y PECC).

Sin embargo, para competir en un mundo globalizado, donde se acentúan cada vez más los regionalismos, México debería involucrarse en los siguientes campos para no quedar a la zaga:

⁵⁰ Thurow, Lcstr. Op.cit. pp. 91

- *La innovación tecnológica*, particularmente en materia de procesos (en el mundo actual de poco sirve inventar un producto nuevo si el inventor no es el productor más barato de ese producto, señala Thurow), incluyendo las industrias de servicios que se transforman en industrias de alta tecnología por la evolución de las nuevas tecnologías de la información.
- *La calificación de la fuerza de trabajo*, la cual no sólo deberá descansar en la formación de científicos y técnicos de alto nivel, sino también generalizarse en la fábrica, la oficina, los servicios de apoyo y la distribución. De otro modo no será posible incorporar el uso de las nuevas tecnologías de la información (tecnologías de diseño y manufactura por computadora, control estadístico de calidad, gestión de existencias *Just In Time - JIT-*) en el proceso total de producción de bienes y servicios.
- *Capacidad para acceder a los grandes mercados integrados y en expansión*, mismos que están dictando y aplicando las reglas del comercio internacional del siguiente milenio.

Para lograr lo anterior, se debería hacer un examen a fondo de la política comercial de México, sobre todo a la luz de las políticas comerciales estratégicas (presencia de transnacionales en actividades de comercio e inversión), toda vez que el poder económico está focalizado en unas cuantas economías, mismas que estructuran un comercio administrado, limitando con ello las transacciones comerciales a los bloques regionales, en detrimento de las exportaciones de terceros países.

Tal como señalara Jacques Attali, "aunque el mundo aparezca cada vez más integrado, aunque las nuevas tecnologías de comunicación se hayan universalizado, aunque las grandes empresas se instalen en todo tipo de países, el poder permanece localizado, identificable, centralizado en algunos lugares en los que se acumula poderío y valor, en donde se reagrupan los centros financieros, en donde se decide lo esencial del futuro del planeta"; asimismo, agrega que "ciertamente, es temprano aún para determinar con certeza donde estará el futuro polo dominante." ⁵¹

Así, en el marco del regionalismo, cuando miramos a la UE no vemos otra cosa más que un mercado como una alternativa para diversificar nuestros flujos comerciales (postura oficial); sin embargo, no hay que ignorar el hecho de que estamos y estaremos tratando con una "fortaleza", cuyos matices son abiertos y cooperativos, pero también cerrados y defensivos, tal como señala Jorge Eduardo Navarrete, en su artículo titulado: *Paradojas de un Mundo en Transición*.

Por lo anterior, valdría la pena señalar que estamos transitando en un mundo globalizado, en el cual, el comercio internacional está jugando un papel relevante. En este escenario, desde el punto de vista de la interdependencia cooperativa, los países industrializados deberían instrumentar medidas que faciliten el acceso de los productos provenientes de los PVD, tales como la apertura de sus mercados, negociación y firma de tratados para evitar la doble tributación, otorgamiento de preferencias arancelarias, entre otras.

⁵¹ IMRED. Op.cit. Ponencia: *Paradojas de un mundo en transición*. Autor: Jorge Eduardo Navarrete, pp. 54

Sin embargo, y pese a que esas medidas impulsarían el desarrollo de los PVD, estas economías están en desventaja, toda vez que el comercio internacional está dominado por firmas transnacionales, las cuales emplean tecnología de punta en el campo de la comercialización, las finanzas, las telecomunicaciones, los transportes, entre otros. De ahí que los PVD deban emplear ventajas competitivas de mayor orden para competir a nivel internacional, pero en virtud de que enfrentan problemas estructurales (rezago en infraestructura, tecnología, educación, por señalar algunos ejemplos), es difícil que inserten sus economías en las redes del comercio internacional y de la producción global.

Por ello, el incremento de sus exportaciones y la diversificación de productos y socios comerciales (factores que impulsan su desarrollo económico y social), continúan siendo una necesidad, la cual puede ser satisfecha mediante el aprovechamiento de las preferencias arancelarias ofrecidas por países industrializados o bien bloques comerciales, tal es el caso de la UE. Dicho bloque comenzó a aplicar el SPG desde 1971 en sus relaciones comerciales con los PVD.

Las características del sistema son las siguientes:

- **Arancelario:** limitado a los aranceles, los cuales ya no son el principal obstáculo al comercio (visión de la UE) a excepción de algunos sectores.
- **Autónomo:** es concedido por la UE con arreglo a la "Cláusula de habilitación" ⁶⁾ del GATT cuya misión es evitar un uso indiscriminatorio del SPG.

⁶⁾ Artículo XXIV del GATT. Este derogó una de las normas tradicionales del Acuerdo, la cual estipula que las naciones deben concederse el trato más favorable (Cláusula de la NMF) negociado con cualquiera de sus socios, salvo que se derive de un acuerdo de creación de una zona de libre comercio o de una unión aduanera.

- **Complementario a la OMC:** el SPG pudo en el pasado representar para los PVD una alternativa al GATT, a partir de ahora, sería deseable que complemente la liberalización multilateral del comercio y no sustituirla.

Pese a ello, y como se analizará en el tercer capítulo, el SPG tiene sus deficiencias, por lo que no precisamente impulsa el desarrollo de los PVD, ya que la globalización económica y financiera mundial impone nuevos desafíos, mismos que podrían enfrentar estos países si se modernizan para competir en los mercados internacionales, en lugar de depender de un instrumento como éste.

Así pues, antes de analizar dicho Sistema, en el segundo capítulo de esta tesis se hará una comparación entre la política comercial de la UE y la de México, ya que es de vital importancia conocer, por un lado, el funcionamiento de la UE en materia comercial, la conformación del Mercado Unico Europeo, así como las reglas comerciales derivadas del mismo, las cuales regirán en las próximas décadas del siglo XXI, y por otro, reconocer aciertos y desaciertos en materia comercial, todo ello con la finalidad de estructurar una estrategia que permita acceder el tan codiciado mercado europeo.

2 POLITICA COMERCIAL EN LA UNION EUROPEA (UE) Y MEXICO. A PARTIR DE UN ESQUEMA COMPARATIVO

2.1 Concepto de política comercial

Antes de abordar el análisis de las políticas comerciales de la Unión Europea y de México, sería conveniente iniciar con una definición tentativa de política comercial. Esta, no obstante, podría modificarse en función del tratamiento que, en materia comercial otorga la UE al interior y al exterior del bloque, como se verá posteriormente.

De acuerdo con Ortiz Wadgyr, la política comercial podría entenderse como "(...) *el conjunto de medidas de carácter fiscal y administrativo, tendientes a controlar, regular y verificar los movimientos de entrada y salida de mercancías y servicios. Visto así, viene a ser un conjunto de leyes, reglamentos, apoyos, permisos o prohibiciones a que deben ajustarse los artículos de comercio exterior. Desde el punto de vista fiscal, viene a ser el monto de los impuestos que se aplican a la entrada o salida de mercancías y a los cuales se les denomina aranceles.*"⁵²

A su vez, y con base en el devenir histórico mundial, podrían detectarse tres tipos generales de política comercial: proteccionista, librecambista y estratégica. Cabe señalar que esta última domina el escenario económico mundial de fin de siglo.

⁵² Ortiz Wadgyr, Arturo. *INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO*. Edit. Nuestro Tiempo. México, D.F., 1993. 4ª edición. pp. 139

Para Wadgyamar, las políticas proteccionistas son aquellas que tienen como finalidad "(...) establecer en forma amplia controles y trabas cuantitativas o cualitativas a las importaciones", ⁵³ en tanto que la librecambista busca una apertura a la competencia externa mediante la eliminación de todo tipo de trabas a las importaciones.

En lo que toca a la política estratégica, de acuerdo con Robert Gilpin, a la tradicional defensa proteccionista de las industrias nacientes, "(...) se ha sumado, en los últimos años, la perspectiva de la política estratégica comercial (...)", ⁵⁴ misma que se resume en la operación de transnacionales en materia de comercio e inversión.

En ese sentido, mientras "(...) que la protección de la industria nacional es fundamentalmente defensiva, la política estratégica comercial es esencialmente ofensiva." ⁵⁵ Por lo que su mensaje principal es protegerse de las importaciones para promover las exportaciones.

Como se puede observar, la política estratégica sugiere una mezcla de mecanismos proteccionistas y operaciones de transnacionales. Es decir, se aplican medidas de protección a las importaciones (arancelarias y no arancelarias) y se emplean subsidios gubernamentales para fortalecer a las empresa transnacionales, las cuales dominan y dominarán el escenario económico mundial en el siglo XXI. ^(k)

⁵³ Ibid. pp. 140

⁵⁴ Robert, Gilpin. *LA ECONOMIA POLITICA DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES*. Grupo Editor Latinoamericano. Buenos Aires, 1990. pp. 200

⁵⁵ Ibid.

^(k) Es de anotar que en la actualidad el comercio mundial es en gran parte dirigido por las empresas transnacionales mediante transacciones intrafirma (matriz-subsidiarias). Si bien, no hay una estimación actual de su peso en el comercio, las operaciones de las empresas que enlista *FORTUNE* anualmente, reflejan el peso que tienen en la economía mundial, toda vez que no sólo generan importantes dividendos para la "nación base" (tal como lo denomina Michael, Porter), sino que también son responsables de un buen porcentaje, tanto de la inversión como del comercio mundial.

Es importante anotar que con base en el informe del Departamento de Comercio de la Delegación de la Unión Europea en México, correspondiente a febrero de 1997, existen actualmente en nuestro

2.1.1 Proteccionismo y librecambismo

La política proteccionista fue inspirada en los conceptos de la vieja escuela mercantilista de los siglos XVI y XVII, cuyos planteamientos eran los siguientes:

- “La acumulación de oro y plata es igual a riqueza de la nación.
- Balanza comercial siempre favorable, que implicaba aumentar exportaciones y reducir importaciones.
- Amplia intervención estatal y un Estado poderoso.

país un total de 2,763 empresas con capital europeo, cuya distribución es la siguiente: Reino Unido (506), Alemania (490), España (444), Francia (403), Países Bajos (328) e Italia (221).

A su vez, es de anotar que de acuerdo con el informe más reciente de SECOFI sobre Inversión Extranjera, mismo que fuera presentado al H. Congreso de la Unión el día 11 de junio de 1997, la IED realizada total en México ascendió a 5,646 millones de dólares (mdd) durante 1996. La Unión Europea participó con un 13% de ese total, es decir, 753 mdd, monto 57% inferior en relación al registrado durante 1995, destacando los siguientes países como principales inversionistas: Países Bajos, 325 mdd, lo que representó 6% del total de la UE; Alemania, 163 (3%); Francia, 70 (1.2%); Suecia, 60 (1.1%) y Reino Unido, 59 (1%).

Por otra parte, es de señalar que la IED europea se centra particularmente en las industrias químico/farmacéutica y automotriz. En la primera industria destaca la empresa Bayer, en tanto que en la industria automotriz sobresalen las empresas Volkswagen, BMW y Mercedes Benz. Cabe anotar que de acuerdo con estimaciones del Consejo Mexicano de Inversión, durante este año la inversión extranjera total que ingresará a México será de 7,178 mdd, monto 27% superior en relación al registrado durante 1996. De dicho monto, 1,668 mdd provendrán de la Unión Europea (monto sumamente optimista, toda vez que supera en 121% al registrado el año pasado), lo cual sugiere una participación 10 puntos porcentuales mayor en relación a 1996 y, se destinará a tres sectores en particular: químico/farmacéutico (444 mdd), automotriz (380) y comercial/servicios (229).

- Economía cerrada: es decir, con severas trabas a las mercancías externas o definitivamente su prohibición, con base en una política de autosuficiencia” ⁵⁶

En lo que toca a la política librecambista, ésta se inspiró en las posturas teóricas de la escuela liberal del siglo XVIII, principalmente de Adam Smith y David Ricardo que, a diferencia del proteccionismo, planteaban todo lo contrario.

Asimismo, en lo que toca a esta política, Robert Gilpin señala que los liberales la defienden “(...) porque la especialización y la división internacional del trabajo aumentan la productividad individual y, así, la acumulación tanto de riqueza nacional como global; por añadidura, incrementa las posibilidades de consumo.” ⁵⁷

2.1.2 Política comercial estratégica

Esta teoría es un aporte reciente, cuyo argumento básico es que en una economía mundial altamente interdependiente, compuesta por empresas oligopólicas ⁽¹⁾ y Estados altamente competitivos, es posible para los últimos, al menos en teoría, instrumentar políticas con la finalidad de beneficiar a sus empresas, las cuales pueden ser de tipo fiscal, financiero, promocional, entre otras.

⁵⁶ Ortiz Wadgyr, Arturo. Op.cit. pp. 140

⁵⁷ Robert, Gilpin. Op.cit. pp. 196

⁽¹⁾ Los Oligopolios se refieren a la cartelización de los sectores del mercado, lo cual inhibe la entrada de nuevas firmas.

A su vez, la inversión por parte de transnacionales en segmentos de mercado, puede propiciar el traslado de beneficios para aquellos países que captan dichos recursos, en la forma de transferencia de tecnología, exportaciones indirectas, capacitación de personal, entre otros. ^(m)

“(…) esta nueva combinación de interdependencia internacional y firmas nacionales abre la posibilidad de que los Estados puedan seguir políticas comerciales estratégicas en favor de sus propias empresas multinacionales.” ⁵⁸

Por otra parte, este nuevo acercamiento ayuda a explicar tres características, producto de la aplicación de políticas estratégicas:

- La mayor parte del comercio se da entre países avanzados con estructuras industriales similares, es el caso del comercio intraunitario, mismo que representa poco más del 50% del comercio total de la UE.
- El comercio es de carácter interindustrial, ⁽ⁿ⁾ es decir, los intercambios son de productos similares, lo cual también da cuenta de la expansión ultramarina de las

^(m) En la actualidad, la política de inversión extranjera en México es flexible, ya que se requieren recursos del exterior, mismos que reportan los beneficios antes mencionados, aportaciones que incluso son solicitadas por Ley y aplican para todos aquellos proyectos de IED que se someten a consideración de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE). Sin embargo, en algunas ocasiones es difícil que los inversionistas cedan tecnologías y, además, es preocupante el hecho de que hoy en día, al parecer no se conoce el impacto real de inversiones en determinados sectores económicos, toda vez que el sector de la construcción (afectado por la crisis económica de 1995 y 1996), y algunos otros, son más atractivos y rentables para los inversionistas extranjeros.

⁵⁸ Ibid. pp. 191

⁽ⁿ⁾ Las empresas multinacionales están íntimamente interrelacionadas. El comercio interempresario, la subcontratación y las empresas de economía mixta se han vuelto aspectos importantes a nivel internacional. Los modelos comerciales y la ubicación global de la producción industrial han sido fuertemente influenciados por las estrategias corporativas tendientes a minimizar los impuestos, eludir barreras comerciales y sacar ventajas de los cambios globales en los costos comparativos. Al

firmas transnacionales, mismas que se sitúan en sectores particulares, por ejemplo, automóviles, bienes de consumo duradero y máquinas herramientas.

- Explica porqué el comercio interindustrial ha moderado los aspectos distribucionales y conflictivos del comercio.

Por último, cada Estado, al formular su política comercial, deberá tomar en cuenta los beneficios, las prioridades y las condiciones internas, así como el entorno económico y político mundial. Con base en estas variables, podría decirse que los Estados han instrumentado políticas comerciales que no han sido exclusivamente librecambistas, ni proteccionistas, sino que contienen elementos de ambas y, a su vez, han instrumentado políticas estratégicas, las cuales contemplan, de igual forma, matices librecambistas y proteccionistas.

2.2 Política comercial de la UE

La política comercial de este bloque contempla dos vertientes, una de carácter administrativo, cuya fuente son los instrumentos de carácter jurídico (Tratados de Roma), y otra de carácter fiscal, caracterizada por la aplicación del Arancel Aduanero Común (AAC). Ambas tienen como objetivo el establecimiento de mecanismos para facilitar la interacción comercial, financiera, de inversión, entre otros campos dentro del bloque y, para formular una posición común frente a terceros en las relaciones comerciales de la UE.

respecto, valdría la pena señalar un ejemplo, los componentes hechos en una subsidiaria bajo contrato en uno o más países pueden enviarse a otro país para su armado final y obtener un producto terminado, el cual aún puede exportarse a otro país, donde el producto por fin se comercializa.

2.2.1 Instituciones de la UE

Para continuar con el tratamiento de la política comercial europea, es conveniente hacer un pequeño paréntesis dedicado al funcionamiento de las instituciones de la UE. En ese sentido, para comprender el funcionamiento de dicho bloque, pero sobre todo, la toma de decisiones en materia comercial, toda vez que funciona como un solo cuerpo, es necesario remitirnos a los objetivos y composición de las instituciones de la Unión.

El Artículo 4º del Tratado de Roma, instaura la operación de la CEE (ahora UE) con base en cuatro instituciones: la Comisión, el Consejo, la Corte de Justicia (Tribunal) y, la Asamblea, conocida como Parlamento Europeo.

Al respecto, la tabla contenida en el *Anexo 1*, expone en forma sintética las funciones y composición de la Comisión, el Consejo, el Tribunal y el Parlamento Europeos.

Como se puede observar en el anexo referido, la Comisión tiene mayores atribuciones y; asimismo, influye en diversos temas, dentro de los cuales se encuentra el comercial. Al respecto, a la "(...) Comisión le ha sido encomendada la tarea de formular e instrumentar la política comercial desde que esta fuera contemplada en los Tratados de Roma, de forma tal que ha aumentado su estatura e influencia durante las últimas cuatro décadas. A su vez, el principal órgano de decisión ha sido el Consejo de Ministros." ⁵⁹

⁵⁹ Dominick, Salvatore. *NATIONAL TRADE POLICIES. Handbook of comparative economic policies. Vol. 2.* Greenwood Press. United States of America, 1992. pp. 33

2.2.1.1 Formulación de la política comercial de la UE

Una vieja frase en la UE es que la "Comisión propone y el Consejo dispone", y de hecho, mientras el Consejo de Ministros detenta la autoridad formal para tomar todas las decisiones políticas de trascendencia, en realidad, en cada caso el Consejo sólo actúa sobre las bases de la propuesta de la Comisión. Luego entonces, esta no sólo funciona como el brazo ejecutivo de la UE, sino también como el "motor político", creando, configurando y recomendando propuestas para nuevas leyes, regulaciones y políticas. Por lo que el Consejo representa el *statu quo* y la Comisión es la visión de futuro.⁶⁰

A su vez, las acciones en materia de política comercial, son propuestas por la Comisión al Consejo y, deben ser adoptadas por este último mediante mayoría calificada. Cuando los acuerdos con terceros países necesitan ser negociados, la Comisión hace recomendaciones al Consejo (este es el caso de la propuesta de negociación de un Tratado de Cooperación Económica y Concertación Política con México), quien da su anuencia para iniciar negociaciones. Es importante señalar que la Comisión debe conducir su negociación con el auxilio de un Comité especial de representantes de los Estados miembros, mismos que son nombrados por el Consejo.

Por lo anterior, la Comisión es la institución de mayor peso, ya que propone la legislación, supervisa su instrumentación, recomienda y conduce la negociación de acuerdos comerciales y representa los intereses de la UE en sus relaciones con terceros países y organizaciones internacionales.

⁶⁰ Thomas R. Howell, Rosemary E. Gwynn y R. Michael Gadbow. *Article: European Community. ECONOMIC COMPETITION AMONG NATIONS SERIES. Conflict Among Nations. Trade Policies in the 1990's*. Westview Press. United States of America, 1992. pp. 400, 401

Este órgano también tiene poderes de decisión independientes en ciertas áreas, por ejemplo, puede iniciar investigaciones dumping y aplicar derechos provisionales sin aprobación del Consejo. Asimismo, tiene autoridad para hacer cumplir los Tratados, ya que puede demandar a los Estados miembros ante la Corte de Justicia en caso de incumplimiento. En suma, es una instancia que asegura oportuna y efectivamente la instrumentación de los diversos acuerdos celebrados por la UE.

A su vez, "(...) puede formular recomendaciones y opiniones sobre temas de política interna e internacional, aunque éstas no tienen fuerza obligatoria como para influenciar la formulación de política y leyes de la UE." ⁶¹

Por lo que hace al examen de los asuntos con la finalidad de configurar la política comercial externa de la UE, la Comisión cuenta con Comisionados encargados de los mismos. A cada uno de ellos se le asigna la responsabilidad de una o más áreas sustantivas y asume el liderazgo de una o varias de las principales subdivisiones de la Comisión, las llamadas Juntas Directivas Generales (DGs).

Una de las Juntas de mayor relevancia es la DG-I ⁽⁶⁾ (asuntos externos y negociaciones comerciales) y en menor extensión la DG-XXI (Unión Aduanera e impuestos indirectos), pero otras DG's también tienen una influencia significativa en el contenido de la política comercial, particularmente la DG-III (Mercado Interno y asuntos internacionales), así como la DG-VI (Agricultura), la DG-IV (competencia) y la DG-XIII (información tecnológica y telecomunicaciones). ⁶²

⁶¹ Ibid. pp. 403, 404

⁽⁶⁾ Esta fue creada en respuesta a la reacción potencial y preocupante de terceros países con respecto a los efectos potencialmente discriminatorios de la iniciativa 1992 y maneja los aspectos externos del Mercado Único.

⁶² Ibid. pp. 405

Cabe señalar que en la redacción de sus propuestas, las DG's usualmente consultan otras instancias e intereses que pueden ser afectables, pero ellas no son las que están directamente involucradas, sino la Comisión en sí misma es la que está legalmente obligada para considerar los puntos de vista del Parlamento o el sector privado en la formulación e instrumentación de la estrategia negociadora.

Derivado de lo anterior, existe una compleja maquinaria burocrática, la cual se caracteriza por el conflicto entre individuos y entre directores dentro de la Comisión en torno a la mayoría de las decisiones clave sujetas a revisión del Consejo.

En el nivel burocrático, las autoridades de la Comisión son frecuentemente influenciadas por las industrias con las cuales interactúan, y de hecho llegan a formular políticas específicas que las benefician.

Por otra parte, la Comisión atiende los intereses de industriales; sin embargo, el diálogo entre ella y la industria no es estructurado, más bien es ad hoc. El tema del establecimiento de mecanismos de consultas formales ha sido considerado dentro de la Comisión, pero las autoridades se muestran herméticas respecto a añadir otras tareas a las que ya de por sí constituyen un complejo proceso de toma de decisiones.⁶³

Ello demuestra que existe una capacidad considerable para atender intereses especiales en diferentes sectores de los Estados miembros y, formular instrumentos de política individuales.

⁶³ Ibid.

2.2.2 Nociones de mercado interior y unión aduanera

Como se anotara anteriormente, la política comercial de la UE tiene dos vertientes, una jurídica y otra fiscal. A partir de este apartado comenzaremos a estudiar la vertiente jurídica, en particular el articulado sobre política comercial del Tratado de Roma, y la fiscal que recae en la figura del AAC.

Al respecto, encontramos dos elementos, mismos que configuran la política comercial de la Unión Europea, es decir, el Mercado Interior y la Unión Aduanera.

2.2.2.1 Mercado interior

“Los objetivos perseguidos por los firmantes del Tratado de Roma aparecen claramente definidos en su artículo 2º, donde se fijan como meta < la creación de un *mercado común* > ^(p) en el que, a semejanza de un mercado nacional, las mercancías puedan circular libremente, sin obstáculos ni limitaciones, según establece el Título primero de los Fundamentos de la Comunidad. Este objetivo, reflejado en el Tratado Fundacional de la Comunidad Económica Europea del 25 de marzo de 1957, aparece reafirmado casi treinta años después, al firmarse en Luxemburgo, el 17 de febrero de 1987, el Acta Unica Europea.” ⁶⁴ ^(q) (*Ver anexo 2*)

^(p) De acuerdo con el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea, el artículo citado dice textualmente: “La Comunidad tendrá por misión promover, mediante el establecimiento de un mercado común y la progresiva aproximación de las políticas económicas de los Estados miembros, un desarrollo armonioso de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad, una expansión continua y equilibrada, una estabilidad creciente, una elevación acelerada del nivel de vida y relaciones más estrechas entre los Estados que la integran.”

⁶⁴ Alvarez Gómez-Pallete, José M^a. *LA POLITICA COMERCIAL DEL MERCADO COMUN*. McGraw Hill. México, 1993. pp. 3

^(q) Cabe anotar que, tanto el Libro Blanco (1985), el cual marcaba un programa comprensivo con la finalidad de concretar el mercado interior en el año de 1992, así como el Acta Unica Europea, la cual enmendó los Tratados Básicos en varios aspectos, permitiendo con ello acelerar la aplicación de las medidas relacionadas con el mercado interior, mismas que son aprobadas por el Consejo por

En efecto, el artículo 13 del Acta, misma que introduce la primera modificación a los Tratados Fundamentales, establece un nuevo texto en el artículo 8A del Tratado de Roma. La nueva redacción determinó lo siguiente: "*La Comunidad adoptará las medidas destinadas a establecer progresivamente el mercado interior* ⁽¹⁾ *en el transcurso de un período que terminará el 31 de diciembre de 1992*".

Como se puede observar, se hace referencia al *mercado común* de 1957 y al *mercado interior* de 1992, que al parecer no implican una diferencia de matices, tan sólo se trata de la reafirmación de una meta a alcanzar. ⁶⁵

A su vez, la creación del *mercado común* involucra dos aspectos, los cuales fueron asignados por el Tratado de Roma:

a) (Artículo 3º del Tratado) lograr la unión aduanera concretando, por un lado, la eliminación de impuestos aduaneros, cuotas de importación y otras barreras al comercio entre los Estados miembros y, por otro, la introducción de un Arancel Aduanero Común, aplicable a las relaciones comerciales con terceros países, así como,

mayoría calificada en lugar del consentimiento unánime, lanzaron la promesa conocida como "Europa 1992" (un mercado sin fronteras), misma que continuará dominando el escenario político y comercial de la UE.

⁽¹⁾ Como se sabe, dicho mercado ya fue establecido y consiste en un espacio sin fronteras interiores, en el que la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales está garantizada de acuerdo con las disposiciones del instrumento señalado.

⁶⁵ Ibid.

b) la instrumentación, a través de la armonización de políticas nacionales, de cuatro libertades básicas: libre movilidad de trabajadores, capitales, mercancías y servicios.⁶⁶

Artículo 3º del Tratado de Roma.

A los fines enunciados en el artículo 2º del Tratado, la acción de la Comunidad llevará consigo, en las condiciones y según el ritmo previstos en el presente Tratado:

a) "la supresión, entre los Estados miembros, de los derechos de aduana y de las restricciones cuantitativas a la entrada y salida de las mercancías, así como de cualesquiera otras medidas de efecto equivalente;

b) el establecimiento de un arancel aduanero común y de una política comercial común respecto de terceros Estados;"⁶⁷

Ambas metas, esenciales para lograr la Unión Aduanera, fueron alcanzadas el 1º de julio de 1968, es decir, dieciocho meses antes de lo previsto, ya que inicialmente se contempló un período de veinte años (del 1º de enero de 1958 al 31 de diciembre de 1969).

⁶⁶ Moussis, Nicholas. *ACCES TO EUROPE*. Guide to Community Policies. Revised annually. Edit-Eur. Brussels, Belgium, 1993. pp. 29

⁶⁷ Tratados Constitutivos de las Comunidades Europeas. *TRATADO CONSTITUTIVO DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA*. Primera parte relativa a Principios. pp. 123

Una vez lograda la Unión Aduanera, por lo que el AAC comenzó a operar para los Estados miembros de la Comunidad a partir de la fecha ya indicada, y para los nuevos Estados miembros, ⁽⁵⁾ que comenzara a operar cinco años después de su incorporación a la Comunidad, ⁶⁸ el libre movimiento de mercancías al interior del bloque fue una realidad.

Es de anotar que la eliminación gradual de impuestos fue constante y libre de problemas y, a su vez, fue acelerada por dos decisiones del Consejo.

No obstante, la adopción del AAC causó la disrupción de fuentes tradicionales de abastecimiento para algunas industrias de los Estados miembros, en particular, industrias que adquirirían suministros provenientes de terceros países pagando impuestos con tasa cero o muy bajos. Estas se encontraron ante la disyuntiva de comerciar bajo la figura del AAC, o bien comprar suministros al interior de la Comunidad, pero a precios elevados.

Asimismo, la Comisión ha trabajado para disminuir las cuotas nacionales de importación a un mínimo y transformar en cuotas comunitarias las más vitales de ellas, mismas que transforman el comercio y la competencia intraunitario. Cada año, numerosas cuotas o techos arancelarios convencionales u autónomos son abiertos y muchas suspensiones temporales del AAC garantizan el acceso favorable de ciertos productos a la UE, la mayoría de los cuales son para los sectores electrónico y químico. ⁶⁹

⁽⁵⁾ Gran Bretaña, Dinamarca e Irlanda (primera ampliación, 1973)

⁶⁸ Moussis, Nicholas. Op.cit. pp. 64

⁶⁹ Ibid.

Para entonces, el comercio intraregional había sido liberado de impuestos aduaneros y restricciones cuantitativas sobre las exportaciones e importaciones. Sin embargo, otros obstáculos comerciales, tales como los tributos que tienen un efecto equivalente a los impuestos aduaneros y aquellos que tienen otro efecto equivalente a las restricciones cuantitativas continuaron.⁷⁰

2.2.2.1.1 Europa 1992

Una vez que nos hemos referido a las motivaciones de la Comunidad para crear un mercado interior partiendo del Tratado constitutivo de la CEE, es conveniente abordar la iniciativa de 1992, ya que constituye un proceso, del cual deben estar pendientes los exportadores mexicanos, sobre todo si desean penetrar dicho mercado, el cual, como se verá a continuación, es eminentemente proteccionista.

La conformación de este mercado se reactivó a raíz de la adopción del Libro Blanco (*remitirse a la nota al pie de página, letra "q"*), instrumento que delineó un programa para concretarlo. Este documento fue producto de un estudio exhaustivo sobre el futuro de la CE, que realizara la Comisión, órgano que señaló tres tipos de obstáculos que consideraba debían ser removidos, con el propósito de lograr la meta referida:

- A) **Barreras físicas.** Incluyeron obstáculos fronterizos, controles aduaneros y trámites asociados.
- B) **Barreras técnicas.** Involucraron estándares nacionales divergentes para productos, reglamentos técnicos y legislación comercial en conflicto, así como la apertura de mercados públicos protegidos.

⁷⁰ Ibid. pp. 61

C) **Barreras fiscales.** Hacen énfasis en el Impuesto al Valor Agregado (IVA) e impuestos indirectos.⁷¹

Como se puede observar en el *Anexo 3*, los elementos del programa 1992 fueron ambiciosos en materia de desregulación. Es de notar que la remoción de obstáculos tiene que ver principalmente con los costos derivados de la burocracia y las demoras que crean las formalidades aduaneras, las prácticas restrictivas en las compras públicas, la amplia gama de normas divergentes sobre productos y los reglamentos fiscales y empresariales en conflicto que obstaculizan la actividad comercial a través de las fronteras.

A continuación estudiaremos algunas de las acciones que en materias de barreras físicas, técnicas y fiscales, emprendieron los Estados miembros de la otrora CE, así como la permanencia, hasta nuestros días, de algunos obstáculos nacionales impuestos por algunos Estados de la UE.

Eliminación de controles fronterizos.

Este es uno de los aspectos clave de la iniciativa 1992. Los controles incluyen recaudación impositiva (agravada por las diferencias en el IVA y los impuestos al consumo); cuentas agrícolas (tales como la aplicación de ajustes para los precios de los productos agrícolas) y los controles al transporte.

⁷¹ Yoffic, David B. and Gomes-Casseres, Benjamin. *INTERNATIONAL TRADE AND COMPETITION. Cases and notes in strategy and management.* Second Edition. McGraw-Hill, Inc. Editions. United States of America, 1994. pp. 364

Dado el impacto que generan los costos en materia de transporte en las operaciones de comercio exterior, la eliminación de las trabas en esta materia fue uno de los aspectos relevantes de la iniciativa. Entre las medidas contempladas para eliminar y simplificar documentos de tránsito nacional y procedimientos para el comercio intraeuropeo, figura la Introducción del Documento Unico Administrativo (SAD por sus siglas en inglés *-Ver anexo 3-*), el cual reemplazó numerosos trámites burocráticos exigidos por cada país, por una declaración única y un documento de tránsito uniforme de exportación e importación.

Los Estados miembros acordaron eliminar algunas otras trabas burocráticas, en fronteras nacionales; sin embargo, los avances dependieron de la resolución en otros temas, tal como las diversas políticas en materia social y de importación.

En materia de políticas de importación, baste señalar que se restringió la entrada de automóviles al mercado Europeo, toda vez que se aplicaron cuotas a la importación. Italia impuso una cuota de 3,500 unidades en 1988, por su parte, Francia lo hizo en forma similar.

Más allá de la protección de la industria automovilística europea, el trasfondo de este asunto se detecta en las reglas, que en materia de contenido regional maneja la UE, mismas que México deberá tomar en cuenta y enfrentar, si desea penetrar los segmentos de mercado de la UE, pero sobre todo nichos.

Los gobiernos europeos han tenido divergencias sobre el contenido regional o local que deben ostentar los automóviles de marcas extranjeras fabricados en la UE. Francia, por ejemplo, ha manifestado que los automóviles Nissan, construidos en el Reino Unido, deben ser considerados europeos hasta que éstos alcancen un nivel de contenido regional del 80%, a su vez, para el Reino Unido el nivel de contenido debe de ser del 70%, por su parte, Alemania se opone a establecer el requerimiento de contenido local.

Por lo anterior, la eliminación de controles fronterizos a la libre circulación de bienes, ha requerido un enorme consenso entre los miembros de la Unión.

Armonización de estándares.

Más de 100,000 diferentes regulaciones y estándares existieron en la UE en los 80's. Estas incluyeron regulaciones sobre sanidad, seguridad, medio ambiente y estándares técnicos dentro de las industrias. Además, cada país mantenía sus propios estándares en una amplia gama de industrias, que van desde la automovilística a la del procesamiento de alimentos, y desde la de productos eléctricos hasta la de telecomunicaciones.

En este campo la Unión adoptó el principio del reconocimiento mutuo. Dicho mecanismo se derivó del bloqueo alemán a las importaciones de bebidas alcohólicas provenientes de Francia, toda vez que su nivel de contenido alcohólico era bajo en comparación con los estándares alemanes. Al respecto, la Corte de Justicia emitió su veredicto declarando que un producto legalmente producido y mercadeado en un Estado miembro podría ser vendido en cualquier país de la UE, a menos que la importación de dicho producto muestre que pone en juego la salud y la seguridad pública.

El reconocimiento se podría interpretar en el sentido de que una práctica, regulación, u otra forma de control en un Estado miembro será reconocida como válida en cualquier otro país de la Unión, aunque no se ajuste a los controles, pero si se llegara a comprobar que causa daño, entonces se bloquea el acceso. A su vez, se deriva el hecho de que la UE aplicó las restricciones menos posibles con el propósito de favorecer la libre circulación de bienes y personas.

No obstante, el progreso en esta área fue bajo. Cabe anotar que hasta el año de 1989, se habían adoptado directivas ⁽⁴⁾ en materia de juguetes, equipo para construcción, y compatibilidad electromagnética. Estos campos representaron un porcentaje mínimo de los contemplados en el programa 1992 (*Ver anexo 3*). Asimismo, el Consejo adoptó una directiva que se refiere al compromiso de los Estados miembros de notificar a la Comisión sobre la introducción de nuevos estándares en materia de productos alimenticios, farmacéuticos, cosméticos y agrícolas. Sin embargo, varios países ignoraron esta directiva.

Con la finalidad de ejemplificar las acciones de estandarización, abordaremos dos sectores: alimentos procesados y farmacéuticos. Su importancia radica en el peso dentro del conjunto de directivas, así como la capacidad para crear fuentes de empleo.

- **Alimentos procesados.** De las 279 directivas en el campo de estandarización, 103 se referían a los alimentos, es decir, 37% del total referido. Cabe señalar que las empresas europeas operaban particularmente en sus mercados nacionales. Únicamente 10% del total de las empresas con mayor producción de alimentos procesados (460), operaban en cuatro o más países de los más grandes de la UE. Es de anotar que ocho de las diez empresas de mayor tamaño en este campo, mismas que operan en Europa, son norteamericanas, entre ellas, General Mills y Philip Morris.

⁽⁴⁾ Las directivas de la Unión Europea o bien, leyes, inician como propuestas. En la práctica el proceso de aprobación toma de dos a cinco años. Dichas propuestas son formuladas por la Comisión y posteriormente enviadas al Consejo para su estudio y debate. Después de la aprobación del Consejo, la propuesta es enviada al Parlamento, el cual tiene tres meses para aceptarla o rechazarla. El rechazo, sin embargo, debe ser unánime, en caso contrario se considera como directiva.

En esta industria, misma que contempla una amplia variedad de productos caracterizados como sensibles y semi-sensibles ^(u) (Ver anexo 10) de acuerdo con la reforma al SPG de 1994, las directivas se enfocaron hacia la estandarización de normas en materia de etiquetado y pureza. Este tipo de normas indican que la UE protege sus industrias de la competencia internacional.

Entre los casos más disputados se encuentran: la prohibición italiana sobre el empleo de harina común en pastas y la práctica española de doble inspección de bebidas alcohólicas de importación. Por su parte, un ejemplo típico de protección en esta materia, son las normas alemanas en materia de bebidas alcohólicas, mismas que propiciaron un mercado interno altamente protegido, como resultado, las importaciones alemanas de bebidas alcohólicas únicamente cubren el 1% del consumo alemán.

- **Farmacéuticos.** En este campo, las dificultades de acceso al mercado europeo, derivadas de las innumerables barreras técnicas, ya que, por un lado, los gobiernos se involucran por el hecho de que juegan un papel esencial en materia de salud y seguridad pública y, por otro, existen estándares nacionales, tanto de registro de drogas como el examen de las mismas. Cabe anotar que estos aspectos, dificultaron en su momento la armonización, toda vez que variaban de país en país.

^(u) Es importante señalar que el nuevo SPG empleado por la UE en sus relaciones comerciales con los PVD, contempla la aplicación de distintos niveles de preferencias arancelarias otorgadas de acuerdo a la sensibilidad de los productos (sensibles, semi-sensibles y no sensibles), la cual se determina con base en el impacto que genera la penetración de los mismos en el sector industrial, textil y agrícola de la UE. Cabe anotar que dicho impacto se refleja en la productividad, el empleo, los precios, entre otras variables.

La fragmentación de mercados es el aspecto principal de la industria farmacéutica, sobre todo los nichos de mercado donde se emplea la discriminación de precios, propiciada por la influencia que tienen las transnacionales en el mercado europeo y por los subsidios gubernamentales. La mayoría de los países miembros de la UE influyen los precios de los productos farmacéuticos con base en elementos de la política social. Ello, a todas luces ilustra la protección comercial de la Unión.

En este campo, el programa 1992 se enfocó en la estandarización de procedimientos y reducción de tiempos para otorgar registros.

Compras públicas.

La importancia de este rubro se deriva de su participación en el PIB global de la UE, ya que aporta aproximadamente el 15%. A su vez, las compras públicas de bienes y servicios se dividen en cinco áreas: actividad agrícola, forestal y productos pesqueros (0.6%), productos energéticos (16.3%), productos manufactureros (32.7%), construcción (28.6%) y mercados de servicios (21.8%).

Como se puede observar, los productos manufactureros y la construcción, constituyen las compras más significativas por su participación en el total de las mismas. En consecuencia, es de esperarse que estos campos presenten obstáculos para accederlos, producto de la protección de los mismos.

Aunado a las dificultades que representa el acceso, habría que tomar en cuenta que los gobiernos de la UE consumen casi exclusivamente lo regional. Baste señalar que de acuerdo con cálculos actuales, el conjunto de los países de la UE otorga aproximadamente el 25% de sus contratos públicos a países fuera del bloque, en tanto que un 75% se otorga a los países dentro de la UE.

Por otra parte, las prácticas empleadas por los países de la UE, con la finalidad de entorpecer la competencia no europea, infringiendo con ello las disposiciones que en la materia se adoptaron en los 70's (cuyo propósito es propiciar una competencia sana y equitativa), consisten en acciones tales como incumplimiento de oferta pública, exclusión ilegal de empresas originarias de países no europeos, y condiciones de oferta incompatibles con la legislación. Asimismo, es de anotar que las disposiciones referidas excluyeron cuatro sectores estratégicos: energía, transporte, telecomunicaciones y suministro de agua.

No obstante lo anterior, el programa de 1992 permitió el acceso a los campos mencionados, pero bajo la condición de que los productos o servicios de aquellos países fuera del bloque, mismos que desearan participar, deberían cumplir con al menos un 50% de contenido regional. Es importante señalar que hay países que establecen niveles a discreción, tal es el caso de Francia, quien exige un 75% de contenido local.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Armonización del IVA.

Este es un aspecto relevante en materia impositiva, toda vez que incide directamente en los precios de los productos y, a su vez, en el consumo europeo. La problemática se acentuaba si consideramos que existían tasas de IVA divergentes en todos los países de la UE. De forma tal que los productos en el país A, donde se aplica una tasa baja, quedarían en ventaja respecto de aquellos del país B donde se aplica una tasa elevada, lo cual creaba distorsiones en la competencia intraeuropea.

El problema al que se enfrentó la Comisión en esta materia fue la determinación del nivel de imposición. La mayoría de los países de la UE tenían dos, si no es que tres niveles de tasas (aplicadas únicamente en seis países). Lo que se decidió fue que deberían aplicarse dos tasas, una para los bienes de primera necesidad y otra estándar para el resto de los productos. Así, la primera tasa observaría un rango de 1% a 10%, mientras que la segunda lo haría de 12% a 25%.

No obstante que se establecieron estos niveles, debido al impacto que generaban en la recaudación de diversos países, por ejemplo, en el caso de Dinamarca se estimó que aplicar tasas bajas, al nivel incluso de los alemanes, provocaría una pérdida impositiva equivalente al 6% de su PIB, se efectuó una revisión, y en la actualidad rige una tasa del 15% para todos los países del bloque.

Servicios y aplicación del reconocimiento mutuo.

Para ejemplificar la importancia de esta materia, baste citar una frase de la Comisión: la liberalización del movimiento de capitales es "(...) la sangre viviente del comercio intrafronterizo en servicios financieros".⁷²

⁷² Ibid. pp. 368

El caso más relevante en esta materia es el bancario. Antes de 1992 los países que permitían la circulación de capitales en sus territorios sin trabas, eran Alemania, Países Bajos y Reino Unido. Con la puesta en marcha de las propuestas del Libro Blanco, estos países más Luxemburgo, Italia, Francia y Bélgica acordaron liberalizar el movimiento de capitales para 1990, mientras que Irlanda, Grecia, Portugal y España, lo harían a más tardar para el año de 1992.

Pese a que la liberalización estaba en marcha, hubo países que manifestaron sus respectivas reservas, toda vez que argumentaban, por un lado, que ello propiciaría la reducción en el control de sus políticas monetarias y, por otro, que alentaría los fraudes fiscales.

Dichos temores se eliminaron con la adopción de un impuesto de retención, aplicable a las operaciones financieras, y a través de una más estrecha cooperación entre las autoridades fiscales de los países de la UE.

2.2.2.2 Unión aduanera

Una vez que nos hemos referido al Mercado Interior, y en forma breve a la Unión Aduanera, se abordará esta última, ya que para entender el concepto de política comercial de la UE, tal como se entiende en el Tratado de Roma, la misma se debe tomar en cuenta.

Con base en el párrafo 8º, artículo XXIV del GATT, "(...) se entiende por unión aduanera la sustitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio aduanero de manera:

1. que los derechos de aduanas y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas sean eliminados con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión o, al menos, en lo que concierne a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de dichos territorios, y
2. que cada uno de los miembros de la unión aplique al comercio con los territorios que no estén comprendidos en ella derechos de aduana y demás reglamentaciones del comercio que, en sustancia, sean idénticos".⁷³

En otro sentido, Moussis indica que la Unión Aduanera, además de remover los obstáculos al comercio intraunitario, incluye la armonización de regulaciones aduaneras sobre comercio con países no miembros. Los esfuerzos para incrementar tales regulaciones en la Comunidad toman dos direcciones:

- La Comunidad ha establecido y manejado un Arancel Aduanero Común.
- Reglas comunitarias que forman parte del contexto internacional, mismas que los países miembros de la UE deben seguir y a las cuales deben adaptarse progresivamente en los años venideros.⁷⁴

Por su parte, el **artículo 9º del título 1º del Tratado de Roma**, referente a la libre circulación de mercancías, proclama que:

⁷³ Alvarcz Gómez-Pallcte, José Mº. Op.cit. pp. 5

⁷⁴ Moussis, Nicholas. Op.cit. pp. 63

1. "La Comunidad se basará en una *unión aduanera*, que abarcará la totalidad de los intercambios de mercancías y que implicará la prohibición, entre los Estados miembros, de los derechos de aduana a la importación, a la exportación y de cualquier tributo de efectos equivalentes, así como la adopción de un arancel común en sus relaciones con terceros países." ⁷⁵

2.2.3 La política comercial en el Tratado de Roma

La política comercial de la UE es tratada en forma expresa en el Capítulo IV del Título II de la Tercera Parte del Tratado de Roma, el cual comprende los artículos 110 al 116, los cuales se comentarán a continuación. A su vez, es importante contemplar el artículo 228 del Tratado, contenido en las Disposiciones generales del mismo, ya que en él se regula el procedimiento para la negociación de acuerdos a través de las distintas instancias de la Comunidad.

Aunque la política comercial ya estaba contemplada en el Tratado de Roma, Gómez-Pallete anota que los fundamentos generales de la política comercial común aparecen reflejados, por la Decisión del Consejo del 26 de noviembre de 1962 en la que se establece un programa compuesto de cuatro partes:

- La primera de ellas se refiere a la uniformización de los regímenes de importación y fija como objetivos: la adopción de listas uniformes de liberalización de importaciones procedentes de terceros países al mayor nivel posible, armonización de la política contingentaria y armonización de las medidas de defensa comercial.

⁷⁵ Tratados Constitutivos de las Comunidades Europeas. Op.cit. pp. 135

- La segunda se refiere a la armonización de los regímenes de exportación, abarcando las ayudas y la supresión de las restricciones a los intercambios en el marco de una política armonizada.
- La expansión comercial sobre terceros países es el objetivo de la tercera, mediante la cooperación de organismos públicos o semipúblicos.
- La cuarta y última parte se refiere a los productos agrícolas, los cuales en el programa sólo son mencionados y los remite a la política agrícola común (PAC).⁷⁶

En cada una de las partes citadas, el programa definía los objetivos, precisando los procedimientos a seguir y los trabajos a efectuar.

Por otra parte, en la reunión de Jefes de Estado y de Gobierno, celebrada en la ciudad de Maastricht los días 9, 10 y 11 de diciembre de 1991, el Tratado de la Unión Europea modificó, entre otros, el contenido de los artículos sobre política comercial del Tratado de la CEE.⁷⁷

Derivado de los trabajos de Maastricht, los artículos 110 y 115 se mantuvieron, los artículos 111, 114 y 116 se suprimieron, en tanto que el artículo 113 también se mantuvo, pero con una nueva redacción.

⁷⁶ Alvarcz Gómez-Pallote, José M^a. Op.cit. pp. 8

⁷⁷ Ibid. pp. 7

Artículo 110. Determina que "mediante el establecimiento entre sí de una unión aduanera, los Estados miembros se proponen contribuir, conforme al interés común, al desarrollo armonioso del comercio mundial, a la supresión progresiva de las restricciones, a los intercambios internacionales y a la reducción de las barreras arancelarias."

Artículos 111 y 112. Establecen las obligaciones y facultades de los Estados miembros durante el período de transición, entendido como el lapso de tiempo requerido para suprimir las barreras arancelarias a los intercambios comerciales, con el propósito de establecer la unión aduanera.

Una vez finalizado dicho período, quedaron sin validez las disposiciones contenidas en los artículos 111 y 112, y entró en vigor el más importante de los artículos consagrados a la política comercial, el artículo 113 que da nombre al Comité del Consejo que se ocupa de la misma.

Artículo 113. Este precepto determina en su párrafo 1º los fundamentos de la política comercial común, indicando lo siguiente en su nueva versión:

"La política comercial común se basará en principios uniformes, particularmente por lo que se refiere a las modificaciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales, la consecución de la uniformidad de las medidas de liberalización y la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, y entre ellas las que deban adoptarse en caso de dumping y subvenciones".⁷⁸

⁷⁸ Ibid. pp. 9

No obstante la importancia de este artículo, la acepción de política comercial común genera imprecisiones, toda vez que no existe una definición de jure, más bien de facto, ya que se interpreta como el conjunto de disposiciones destinadas a regular las relaciones económicas con terceros países, por lo que se contemplarían las relaciones económicas en materia de política de transporte, libre circulación de trabajadores, derecho de establecimiento, libre circulación de mercancías, entre otras.

Por lo anterior, en la práctica existen dificultades de interpretación. Baste señalar que los Estados miembros de la UE suscriben, en forma individual, acuerdos relativos a la cooperación económica, técnica o científica, de suerte tal que no siguen principios uniformes, más bien atienden a sus intereses propios en lugar de atender a los de la UE en su conjunto.

El problema de interpretación no está únicamente limitado al alcance del término "política comercial común", ya que también subsisten lagunas en cuanto a lo que debe entenderse por "principios uniformes", los cuales al parecer podrían considerarse como los mecanismos que todos los Estados miembros de la UE deberían emplear en la consecución de sus relaciones con terceros países y, asimismo, en la celebración de acuerdos.

Con la finalidad de dar una explicación a dicho problema, se desarrollan a continuación dos teorías, mismas que Gómez-Pallete extrajo de la obra de Alfonso Mattera, titulada *El Mercado Unico Europeo*:

- Una de ellas es la finalista; defendida por el Consejo, cuyo propósito es la finalidad perseguida, por lo que incluye en su ámbito de aplicación toda medida cuyo objetivo sea influir en el volumen o flujo de los intercambios comerciales.
- Por otra parte, tenemos la instrumentalista; teoría que defiende la Comisión y señala que en la política comercial común entra toda medida que incida específicamente en los intercambios internacionales y que, como tal, resulte ser un instrumento de organización del comercio internacional.

Ambas teorías se pueden aplicar al "(...) Convenio CITES (Convenio de Washington sobre el comercio internacional de especies de fauna y flora silvestre en peligro de extinción) que fue adoptado por la Comunidad en base a un Reglamento del Consejo basado en el artículo 235 del Tratado de Roma (*Ver anexo 4*), pese a la propuesta jurídica de la Comisión en base al artículo 113." ⁷⁹

Al analizar el Reglamento, tienen lugar las dos teorías. Por un lado, la finalidad perseguida (de carácter "ecologista") es la protección de especies animales amenazadas de extinción y, por otro, existen instrumentos (de carácter comercial), básicamente en materia de política aduanera, que permiten controlar la entrada y salida de especies. Sin embargo, el Consejo, al adoptar el instrumento señalado, rechazó la base jurídica del artículo 113 (instrumentalista) y se fundamentó en el artículo 235 del Tratado, el cual le da mayor peso al Consejo.

⁷⁹ Ibid. pp. 10

Por otra parte, los ingredientes de la Política Comercial Común de la UE son de dos tipos:

- El establecimiento de un AAC (tema por tratar en el rubro dedicado a la política comercial autónoma en este capítulo), cuyo nivel ha sido negociado con otros miembros de la OMC.
- Así como, una clasificación común de bienes para propósitos aduaneros a través de una nomenclatura aduanera (política comercial autónoma), con reglas de apoyo comunes para erigir aranceles, suspender o reducir los derechos aduaneros, y sobre todo, el establecimiento de:
 - Reglas de origen.
 - Política antidumping.
 - Cuotas de importación.

Cabe aclarar que una vez expuesto el articulado del Tratado de Roma, se abordarán los elementos antes referidos. De ellos destacan las reglas de origen, mismas que se relacionarán con la operación del SPG.

Artículo 114. Este artículo se refiere a los acuerdos que la Comunidad, en aquella época, pudiera concluir y cuyo texto figura suprimido en el Tratado sobre la UE.

Artículo 115. Este se consagra a las medidas en materia de defensa comercial contempladas en el Tratado de Roma.

Artículo 116. Determinaba que: "(...) en relación con todas las cuestiones que revestían particular interés para el mercado común, los Estados miembros procederán en el marco de las organizaciones internacionales de carácter económico, únicamente mediante una acción común (...)."

Este artículo, al igual que el 113, da lugar a discusiones. Si bien establece que deben existir reglas comunes en materia de política comercial, y en ese sentido, la Comunidad puede, por sí sola, asumir y ejecutar los compromisos contraídos con terceros Estados, en realidad, los países miembros de la UE han negociado y firmado acuerdos de carácter bilateral, más no en bloque, en particular por lo que se refiere a los de carácter económico, industrial o científico, mismos que en principio estaban fuera del campo de aplicación previsto en el Tratado de Roma y, sin embargo, implicaban medidas de política comercial.

A su vez, los Tratados en materia de política comercial deben concluirse con arreglo al Tratado de Roma; sin embargo, existe una competencia paralela de los Estados miembros y de la Comunidad.

Admitir semejante competencia equivaldría a reconocer que los Estados miembros puedan adoptar, en las relaciones con terceros países, posiciones divergentes de las que la Comunidad pretende asumir, y supondrían falsear el juego institucional, quebrantar la relación de confianza en el interior de la Comunidad e impedir a esta cumplir su función en defensa del interés común.

Derivado de lo anterior, los esquemas de negociación multilateral han sido sustituidos por las negociaciones bilaterales, ya que es difícil concertar las diversas posiciones de los Estados en un esquema global, como en el caso concreto de las negociaciones internas con ánimo de avanzar en la integración económica y monetaria. En razón de que cada Estado tiene sus intereses particulares, y no precisamente semejantes al resto de los demás miembros.

De hecho, la negociación multilateral presenta dificultades en determinadas ocasiones, en virtud de que no existe flexibilidad y rapidez para la toma de decisiones. Por citar un ejemplo, en la reciente ronda de negociaciones comerciales multilaterales del GATT (Ronda Uruguay), los negociadores que actúan en nombre de las Comunidades enfrentaron dificultades.⁸⁰

Artículo 228. Este precepto es aplicable a todos los acuerdos cuya celebración está prevista por el Tratado, contempla, tanto los acuerdos comerciales como los acuerdos de asociación habiendo sido modificada su redacción en el Tratado sobre la Unión Europea.

Como se puede observar en el texto contenido en el *Anexo 4*, los acuerdos que entre la Comunidad y uno o más Estados o una organización internacional se celebren, serán negociados por la Comisión (*Ver anexo 1*) y concluidos por el Consejo, previa la consulta a otras instituciones de la UE.

⁸⁰ Ibid. pp. 13-14

Es de señalar que casi todos los compromisos negociados y concluidos por las Comunidades, en base y con arreglo a este artículo, han recibido generalmente el calificativo de "acuerdo". En el caso de los países ACP los acuerdos se han calificado como Convenios, por su parte, los acuerdos de contenido financiero y complementario se han denominado como Protocolos.

Por el contrario, han sido definidos como "Tratados" los instrumentos jurídicos por los que la Comunidad ha ido sucesivamente ampliándose.

2.2.3.1 Reglas de origen

La operación de acuerdos preferenciales (mismos que involucran el uso del SPG), dependen de las reglas de origen, las cuales son rigurosas, y se aplican con la finalidad de evitar triangulaciones, es decir, el ingreso de productos provenientes de países que no gozan de preferencias, a través de países que sí gozan de ellas.

La UE insiste en el hecho de que un producto debe ser completamente producido o sustancialmente transformado en un país en particular antes que pueda ser considerado efectivamente originario de este último.

Para determinar el origen de los productos que gozan de preferencias arancelarias (en el contexto del SPG), como aquellos que no gozan de ese trato, la UE emplea dos reglas:

- **Proceso.** Esta se refiere a la elaboración o transformación de un producto y básicamente a los complementos de mano de obra. Como este proceso puede dar lugar a un cambio de la partida de nomenclatura arancelaria, se maneja una lista, denominada lista negativa "A". Esta consiste en un listado de elaboraciones o transformaciones que dan lugar a un cambio de partida en la nomenclatura arancelaria, pero que no confieren el carácter de producto originario a los productos objeto de dichas operaciones, o que solo lo confieren en ciertas condiciones.
- **Valor agregado.** A través de ésta, un producto es considerado originario de un país en particular cuando un buen porcentaje de su precio de fabrica es atribuible al valor agregado en aquel país (la UE emplea con menos frecuencia esta regla).

81

2.2.3.2 Política antidumping

La política antidumping de la UE se sustenta en los principios del extinto GATT, por lo que aplica derechos antidumping sólo en casos donde las industrias han sido dañadas por la importación de bienes bajo condiciones dumping. Es decir, productos que han sido vendidos en la UE a un precio menor al de mercado.

El procedimiento para determinar si un producto ha ingresado bajo condiciones dumping, inicia con el cálculo del "precio normal", para ello la UE lo basa invariablemente sobre el costo de producción más un margen de beneficio ("precio construido").

⁸¹ Dominick, Salvatore. Op.cit. pp. 38

Una vez que los precios de exportación y el valor normal han sido determinados, los dos tienen que ser comparados para establecer el margen de dumping. Para ello, la legislación unitaria permite tres tipos de ajuste:

- Con base en las características físicas del producto.
- Cargos de importación e impuestos indirectos.
- Otros gastos, tales como transporte y comisiones por ventas.

No obstante, la UE ha sido criticada por su rechazo a tomar en cuenta las ventajas derivadas de los niveles de marketing (mayoreo o menudeo), así como de la relación cantidades totales vendidas/exportaciones.

Una vez que el margen dumping ha sido calculado, el próximo paso es determinar si efectivamente se ha causado daño a la industria nacional. Para tal efecto, el daño se mide en función de los siguientes factores: niveles de beneficio, capacidad utilizada y participación en mercados.

Establecido el daño y determinado el dumping, la UE puede imponer derechos antidumping o aceptar la promesa del exportador, en el sentido de que mantendrá su precio de exportación por debajo del nivel que opera en el mercado nacional.

Es de anotar que la aplicación de impuestos compensatorios se realiza en dos etapas: i) la primera consiste en medidas provisionales, aplicadas después de la investigación inicial (para lo cual el importador debe entregar una fianza por sus pagos eventuales); y, ii) se aplican los impuestos compensatorios después de seis meses.

Es de anotar que como una regla general, los impuestos compensatorios se aplican en ad-valorem, es decir, como un porcentaje del valor del producto. No obstante, se suelen aplicar impuestos específicos por unidad de medida a productos homogéneos, tal es el caso de las materias primas.

Cabe señalar que la revisión del caso antidumping puede ser iniciada por el exportador, pero actualmente tiene lugar, con frecuencia, la aplicación de la cláusula "puesta de sol", la cual determina que los impuestos y las promesas caducan después de cinco años.⁸²

2.2.3.3 Cuotas de importación

En lo que toca a las cuotas de importación, mismas que se abordarán en el tercer capítulo de la presente tesis, es un mecanismo netamente proteccionista, empleado para controlar el ingreso masivo de productos provenientes de terceros países. En esta materia se hace uso de licencias de importación para frenar el acceso de ciertos productos (con sus excepciones).

En caso de que algún país requiera importar un producto del exterior, antes deberá solicitar la anuencia de la Comisión, la cual, una vez que analiza las justificaciones económicas del importador, puede otorgar "licencias de libre circulación". Se calcula que anualmente se someten a consideración de este órgano cerca de 100 aplicaciones, de las cuales dos tercios obtienen la aprobación de la misma.⁸³

⁸² Ibid. pp. 40

⁸³ Ibid. pp. 38

2.2.4 Políticas comerciales autónoma y convencional

Una vez revisada la fuente jurídica de la política comercial de la UE, la conformación del mercado interior, así como la adopción de reglas de origen, política antidumping y cuotas de importación, pasaremos a analizar los tipos de tratamiento que la UE emplea en sus relaciones comerciales. De acuerdo con Gómez-Pallete podemos citar dos tipos de políticas comerciales, es decir, la autónoma y la convencional.

Ambos conceptos se originan a raíz de los tipos de derechos de aduana que aplica la Unión Europea en sus relaciones comerciales con terceros países, nos referimos a los derechos autónomos y los convencionales:

- **Autónomos.** Este tipo de derechos los determina la Unión Europea en forma unilateral y, a su vez, son producto del promedio de los derechos aduaneros que aplican los Estados miembros.
- **Convencionales.** Estos, por su parte, han sido negociados (impuestos contemplados en acuerdos o convenciones) y se rigen bajo los procedimientos de la OMC.⁸⁴

A título de ejemplo, el SPG ostenta dos características, por un lado, se rige a través de la política autónoma, toda vez que, las preferencias son fruto de una decisión unilateral de la UE y, por otro, también forma parte de la política convencional, no por ser resultado de una negociación, sino más bien porque forma parte del tratamiento tipo GATT (NMF) que la Unión otorga a los países, en particular los PVD, con quienes negocia diversos instrumentos que contienen aspectos comerciales de inversión y cooperación.

⁸⁴ Ibid. pp. 37

Con base en lo anterior, el calificativo de "autónoma" con el que tradicionalmente han sido bautizadas las medidas o instrumentos de carácter unilateral, está mediatizado por el hecho de que tal autonomía está a su vez condicionada al cumplimiento de los compromisos contraídos por la otrora Comunidad en el marco de negociaciones en el GATT.

Así, la UE establece su política arancelaria, regula el régimen general aplicable comercialmente a las importaciones y/o a las exportaciones, determina los mecanismos de defensa comercial aplicables en casos de competencia desleal y, en definitiva, otorga unilateralmente un trato más beneficioso a los PVD a través del SPG.

La creación de dicho sistema fue propiciada por la Comunidad Económica Europea (CEE) en el marco de una reunión del GATT, celebrada en mayo de 1963. El SPG tenía como finalidad la de beneficiar a los PVD.

Cinco años más tarde, en ocasión de la segunda sesión de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), se adoptó un acuerdo de principio para la creación de un SPG que necesitó dos años más para perfilar los elementos constitutivos del mismo.

A partir del 1 de julio de 1971 la CEE, como bloque, puso en vigor el SPG, siguiéndole países por separado.

Cabe señalar que, pese a que las concesiones que emanan del SPG se derivan de la política de ayuda de la CEE dirigida a los PVD, se enmarca dentro de la política comercial autónoma, en razón de que es producto de una decisión unilateral sin posibilidad de negociación.

Este sistema fue producto de una derogación de las normas habituales del GATT, las cuales estipulan que las naciones deben concederse multilateralmente el trato más favorable negociado con cualquiera de sus socios; salvo que se derive de un acuerdo de creación de una zona de libre comercio o de una unión aduanera. Inicialmente se previó una duración para el SPG de diez años, que coincidía con la derogación aprobada por el GATT, pero esta vigencia se prolongó sin condiciones durante las negociaciones comerciales internacionales de la Ronda Tokio, en 1979, toda vez que el sistema se había convertido en un elemento normal del comercio internacional.

Posteriormente, la CEE hizo extensivos los beneficios del sistema a todos los países miembros del "Grupo de los 77" que incluye a todos aquellos calificados como PVD en el marco de la ONU.

En la actualidad, de acuerdo con el listado contenido en la reforma del SPG, 146 países independientes y más de 25 territorios dependientes (excepto Hong Kong y Macao) tienen derecho a trato preferencial con arreglo al sistema.

Los beneficios derivados del sistema son de carácter temporal y no constituyen una obligación contractual de la CEE, por lo que se publican todos los años en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas (DOCE) en tres Reglamentos, así como una decisión CECA (Comunidad Europea del Carbón y del Acero) que contiene los beneficios aplicables a: i) productos industriales, ii) productos siderúrgicos del tratado CECA, iii) textiles y prendas de vestir y, iv) algunos productos agrícolas.

En síntesis, el multicitado sistema tiene como propósitos promover el desarrollo de los países atrasados, así como las relaciones tradicionales de Europa con los PVD, pero en particular con sus ex-colonias, todo ello con objeto de incrementar la cooperación y los intercambios comerciales.

Sin embargo, no todo es positivo, ya que la actitud de la CEE frente a los PVD no es de apertura total en favor de los mismos. En un principio los beneficios se concedían, con matizaciones, según productos, y con limitaciones cuantitativas en determinados casos. Ahora, a raíz de la reforma del sistema, el acceso es todavía más restringido, sobre todo por la aplicación del mecanismo de modulación que, como se verá en el capítulo 3º, disminuye los márgenes preferenciales en función de la sensibilidad de los productos.

Por otra parte, las preferencias no cubren la totalidad de las importaciones de la UE provenientes de los PVD y, por si fuera poco, para penetrar el mercado europeo bajo este esquema, se deben observar normas de origen, de calidad, así como enfrentar barreras no arancelarias, entre otros obstáculos.

Además, existen restricciones en cuanto a los posibles países que pueden beneficiarse, en mayor o menor grado, de las ventajas del sistema, según el grado de desarrollo del país, o bien topes máximos que tienden a evitar que los beneficios sean utilizados por un sólo país.

Las características esenciales del SPG son las siguientes:

- **Generalizadas.** Concedidas por la mayor parte de los países industrializados a todos los PVD.
- **Autónomas.** No se conceden mediante negociación con los países beneficiarios.
- **No hay reciprocidad.** Los países beneficiarios del SPG no conceden ninguna ventaja a las exportaciones comunitarias, en compensación a las reducciones concedidas por el sistema.⁸⁵

2.2.4.1 La política autónoma

Ahora bien, nos referiremos en forma sintética a los elementos que conforman este tipo de política, siendo el más relevante el AAC (instrumento empleado por la UE en sus relaciones comerciales con terceros países, por lo que se le considera como un único socio comercial), producto de la armonización arancelaria de los territorios aduaneros que constituían la Europa de los seis,^(v) los cuales poseían diferentes niveles aduaneros, mismos que se unificaron.

⁸⁵ Moussis, Nicholas. Op.cit. pp. 75-76

^(v) Alemania Federal, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo.

Dicha unificación no fue fácil, ya que los niveles de protección variaban en cada territorio. Baste señalar que los derechos aplicables a la importación de productos manufacturados iban de 8% en los Países Bajos a 24% en Francia. Por ello, la mayoría de los derechos franceses e italianos (los cuales también eran elevados) a la importación fueron disminuidos, en tanto que los alemanes y luxemburgueses fueron aumentados.⁸⁶

Aunado a lo anterior, se creó una nomenclatura tarifaria única, cuyo propósito es asegurar que los bienes sean clasificados en la misma forma por los Estados miembros de la UE, para establecer los derechos aduaneros correspondientes, así como la aplicación de reglas de origen.

Esa tarea, misma que fuera encomendada al Consejo de Cooperación Aduanera (CCA), quien se dio a la tarea de determinar cuales de las 21.000 subpartidas existentes en los territorios aduaneros deberían subsistir en el AAC, se facilitó en razón de que los seis Estados Miembros de la CEE integraban el Convenio de la Nomenclatura del 15 de diciembre de 1950. Después de una revisión exhaustiva, el Consejo seleccionó un total de 2.893 subpartidas, mismas que aumentaron posteriormente con la entrada en vigor de la PAC.

Por otra parte, para asegurar la interpretación uniforme del AAC, se creó un Comité de la Nomenclatura que, bajo la presidencia de la Comisión, tiene por objeto el pronunciarse sobre los reglamentos presentados por ese órgano, o sobre las dudas que se presenten en los casos de la clasificación de mercancías.

⁸⁶ Dominick, Salvatore. Op.cit. pp. 36

Sin embargo, a principios de 1981 se sintió la necesidad de armonizar la clasificación de las mercancías, no sólo para efectos de clasificación arancelaria, sino también para estadísticas de comercio exterior, transportes y seguros, así como su empleo en el campo de la informática.⁸⁷

Para ello, se creó un Grupo de Trabajo en el seno del CCA que condujo a la realización del Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de las mercancías, hecho en Bruselas el 14 de junio de 1983, ratificado por la CEE el 22 de septiembre de 1987.

De acuerdo con los compromisos suscritos al adoptar el Sistema armonizado, se estableció la nomenclatura combinada que constituye la base del nuevo sistema y que integra el nuevo AAC y la nomenclatura estadística.

A partir del 1º de enero de 1988, el comercio exterior de la CEE se rige por un nuevo AAC. Cabe resaltar que la novedad de este arancel lo constituye lo siguiente:

*- Adopción de la nueva nomenclatura internacional de designación y codificación de mercancías basada en el Convenio Internacional de Bruselas conocido como el sistema armonizado (...)

- Creación de una nueva nomenclatura de la CEE, basada en el sistema armonizado, que reemplaza las dos existentes anteriormente, la del AAC y la estadística NIMEXE,^(w) bajo esta nueva denominación de nomenclatura combinada (NC).⁸⁸

⁸⁷ Alvarcz Gómez-Pallote, José M^a. Op.cit. pp. 19, 20

^(w) Las estadísticas NIMEXE (nomenclatura más detallada para estadísticas de comercio exterior) especifican aproximadamente 6,501 tipos de productos y a la fecha continúan incorporándose regularmente nuevos tipos de bienes que se comercian internacionalmente.

⁸⁸ Ibid. pp. 21

Estas transformaciones obedecen a la intención de dar certeza jurídica a los agentes económicos (tarea principal con miras a la realización del mercado interior), a través de una mayor facilitación de las administraciones aduaneras y asegurar una aplicación uniforme de la legislación en la materia.

2.2.4.2 La política convencional

Este tipo de política engloba la serie de acuerdos y/o convenios de carácter comercial, sean o no preferenciales, o tendentes a la asociación o constitución de uniones aduaneras o zonas de libre comercio de carácter bilateral o multilateral.

De hecho, en el marco de ésta se encuentran, el Acuerdo de Cooperación Comercial y el Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la CE, firmados en los años de 1975 y 1991, respectivamente (*Ver anexo 5*).

Desde el punto de vista jurídico, este tipo de acuerdos se fundamentan en los artículos 113 y 238 del Tratado de Roma, cuyo objetivo es instaurar una política global efectiva hacia terceros países.

Para alcanzar tal propósito, la UE ha negociado y firmado instrumentos de carácter comercial y de cooperación en varios campos, con países de Asia, del Mediterráneo y bloques de comercio como la AELC.

Dichos acuerdos se caracterizan por ser proteccionistas o liberales, pero es difícil que contengan ambas características. Por ejemplo, el SPG establecido en los acuerdos con los países Mediterráneos, los países ACP, así como con los países de América Latina, entre ellos México, si bien otorgó, antes de la reforma, preferencias arancelarias, por lo general la UE aplicaba restricciones en forma de cuotas de importación, particularmente en productos sensibles, mismas que con la puesta en

marcha de la reforma fueron sustituidas por los mecanismos de modulación y graduación (estos mecanismos se abordarán en el capítulo 3º), los cuales operarán en el siglo XXI.

La UE ha ido construyendo, durante años, un complejo esquema de acuerdos económico/comerciales con el resto del mundo. Entre los miembros del GATT, sólo algunos países reciben estrictamente trato de NMF (Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón y Nueva Zelandia). Para los demás países o grupos de países, la UE ha negociado acuerdos que, en materia económica y comercial muestran diversos grados de integración o preferencias, superiores a los del simple trato de NMF. En ocasiones se incluyen otros compromisos no-económicos, como diálogo político, principios democráticos, derechos humanos, narcotráfico, etc.

Este tipo de instrumentos podrían sintetizarse:

Espacio Económico Europeo. Representa el más alto grado de integración económica y es eventualmente un medio para preparar la adhesión a la UE.

Acuerdos de Libre Comercio y los Acuerdos de Asociación. Son de carácter contractual, resultado de negociaciones bilaterales que establecen una amplia liberalización comercial recíproca. Regulan aspectos relacionados como servicios, circulación de capitales e inversiones y circulación de personas; fijan reglas especiales de competencia económica y comercial, entre otras, y se extienden a compromisos de armonización de sus legislaciones y de cooperación en diversos temas.

En este tipo de acuerdos se encuentran los celebrados con los países Mediterráneos. Es de anotar que desde los 60's, la UE suscribió una serie de acuerdos con estos países.

La política dirigida hacia los Mediterráneos incluye comercio, energía y movimientos laborales. Todos los países del Mediterráneo, excepto, Albania y Libia, están actualmente cubiertos. Los productos agrícolas "mediterráneos" -frutas procesadas y frescas, vegetales, vino, aceite de olivo y nueces- figuran prominentemente en los acuerdos. Si bien los acuerdos difieren entre países, en general contemplan reducciones en derechos de importación para la mayoría de los productos industriales y agrícolas.

Acuerdos de Asociación (Partenariat). Actualmente en vías de negociación, establecen un proceso gradual orientado a crear zonas de libre comercio, sin posible membresía a la UE.

En general, pueden ser reservados en otros temas no-comerciales, limitándose a fijar un diálogo político (principios democráticos, derechos humanos, etc.) y a reforzar la cooperación para el desarrollo. Por su parte, los Acuerdos de Cooperación son similares, ya que establecen un acceso comercial preferencial hacia la UE que, aunque limitado, no requiere reciprocidad.

También existen los llamados esquemas de preferencias comerciales, los cuales se caracterizan por ser no contractuales y unilaterales en favor de países en desarrollo. Estos son: La Convención de Lomé para los países ACP ^(x) ^(y) y el SPG. En ambos casos se otorga acceso comercial controlado para productos industriales y, más limitado, para productos agrícolas, en función de su sensibilidad.

Cabe anotar que en relación a los países ACP, la UE permite la entrada libre de impuestos a todos sus productos industriales y casi todos sus productos agrícolas. El acceso libre de derechos cubre el 99% de las exportaciones actuales más no el 99% de los bienes actualmente producidos en los ACP.

^(x) Cronología de Lomé:

- Firma del Convenio Yaundé I que fortalece los vínculos comerciales entre la CEE y 18 países africanos. Julio, 1963.
- Firma del Convenio Yaundé II. Julio, 1969.
- Firma de la Convención de Lomé I para la cooperación entre la CEE y 46 países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP). Febrero, 1975.
- Firma del Convenio Lomé I entre la CEE y 58 países ACP. Octubre, 1979.
- Convención Lomé III entre la CEE y 66 países ACP. Diciembre, 1984.
- Convención Lomé IV entre la CEE y 69 países ACP. Diciembre, 1988.

^(y) Dichos acuerdos tienen como finalidad principal la de estimular el desarrollo de los PVD a través de lazos comerciales. Asimismo, sus objetivos son:

- Seguridad de las relaciones de cooperación que se basan en un régimen de derecho resultante de un contrato libremente negociado entre la Comunidad y los países ACP.
- Establecimiento entre la CEE y los países ACP de un único contrato que excluye cualquier discriminación o manipulación económica o ideológica.
- Existencia de instituciones comunes que permiten un permanente diálogo.
- Un amplio campo de aspectos cubiertos por la cooperación que abarca no solo la ayuda financiera, sino también la cooperación industrial, la estabilización de los ingresos por exportaciones, preferencias comerciales y, en definitiva, todos los aspectos relacionados con la problemática del subdesarrollo.

En adición a las preferencias arancelarias comerciales, el Convenio aporta un esquema de estabilización de mercancías, denominado STABEX, el cual aplica a 44 tipos de mercancías primarias (cosechas agrícolas, excluyendo frutos y mineral de hierro). El esquema ofrece compensación por préstamos a los ACP cuando sufren una caída en sus ingresos por concepto de exportación en estos rubros hacia la UE.

⁸⁹

Por último, se encuentran los acuerdos no preferenciales, tales como los Acuerdos Marco de Cooperación denominados de "Tercera Generación", ⁽²⁾ y las Declaraciones Políticas, así como otros acuerdos diversos con ciertos países desarrollados que reciben trato de NMF.

⁸⁹ Dominick, Salvatore. Op. cit. pp. 43

⁽²⁾ Dichos acuerdos, como es el caso del Acuerdo Marco firmado entre ambas partes en el año de 1991, contienen una Cláusula Evolutiva, la cual permite hacer modificaciones al Acuerdo en razón de, digamos, nuevas necesidades.

UNION EUROPEA
ESQUEMA DE ACUERDOS ECONOMICO/COMERCIALES

TIPO DE ACUERDO / PARTICIPANTE	
<p><u>I. ESPACIO ECONOMICO EUROPEO (EEE)</u></p> <p>NORUEGA (No buscan adhesión a la UE). ISLANDIA</p> <p>LIECHTENSTEIN (Debe adecuar su Unión Aduanera con Suiza).</p> <p>SUIZA (Aunque firmó el EEE, se rechazó por referéndum: Ver II-1: AELC),</p> <p>(El EEE toma precedencia sobre los respectivos ALC con los países de la AELC)</p>	<p>LIBERTAD DE MOVIMIENTO DE:</p> <p>BIENES: Reconduce el AELC: Libre comercio en productos industriales.- Acuerdos bilaterales en agricultura y pesca.- Regla de "Origen EEE" más flexible que en el AELC.- No fija política comercial común ni política fiscal común.</p> <p>SERVICIOS: Apertura general, incluyendo servicios financieros y seguros, telecomunicaciones y transportes, con reservas en transporte carretero.</p> <p>CAPITALES: Libertad de cambios: Reservas mínimas en inversiones.</p> <p>PERSONAS: Libertad de tránsito, establecimiento y empleo.- Cobertura de seguridad social y diplomas.</p> <p>REGLAS ESPECIALES EN MATERIA DE:</p> <p><u>Competencia:</u> Se extienden las reglas de la UE, aboliendo medidas antidumping y subsidios.</p> <p><u>Salvaguardias.</u></p> <p><u>Mecanismo financiero de equilibrio regional.</u></p> <p>OTROS ASUNTOS:</p> <p><u>Armonización en:</u> política social, normas, compras del sector público, protección al consumidor, ecología, estadística, etc.</p> <p><u>Cooperación en:</u> investigación, educación, turismo, audiovisual, protección civil, desarrollo regional, etc.</p> <p>MARCO INSTITUCIONAL:</p> <p>Consejo, Comité Parlamentario Conjunto, y Comité Consultivo.- Además participan: Organo de Vigilancia AELC y Tribunal AELC.</p>

II. ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO

1. PAISES DE LA AELC: ASOCIACION EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (1972/73)

- **SUIZA** (Suiza firmó el EEE, pero se rechazó en referéndum. Ahora está en proceso para adaptar el EEE: Se están negociando nuevos acuerdos en agricultura, libre circulación de personas, compras del sector público, reconocimiento de evaluación de conformidad, transporte, etc.).

(El EEE tomó precedencia sobre los acuerdos con los otros miembros actuales de la AELC: NORUEGA, ISLANDIA Y LIECHTENSTEIN).

2. ISRAEL (1975, ampliado en 1988)

(Se está negociando un acuerdo de tipo "de asociación" pero sin miras a membresía: Se busca ampliar el acceso comercial y cubrir nuevos temas como: servicios, inversiones, circulación de capitales, normas, propiedad intelectual, compras del sector público, cooperación, cláusula democrática, etc.)

(La UE espera que Israel participe en la Asociación Euromediterránea: Ver Secc.IV).

- **ACCESO A MERCADOS:** Libre Comercio de productos industriales: Asuntos agrícolas limitados a acuerdos comerciales especiales.- Regla de origen por acumulación regional.
- **SERVICIOS:** Acuerdos especiales en transporte carretero, ferroviario y aéreo; y en aseguradoras.
- **OTROS ASUNTOS:** Cooperación científica y tecnológica. en ecología, educación, informática, energía atómica, protección de consumidores.
- **MARCO INSTITUCIONAL:** Comité permanente, Secretariado, Organo de Vigilancia, Tribunal, Comité Parlamentario, Comité Consultativo.
- **ACCESO A MERCADOS:** Libre Comercio recíproco de productos industriales (Total en 1989).- Regla de origen por acumulación bilateral: Comercio agrícola regulado con ciertas reducciones arancelarias, precios mínimos, y autolimitado por cuotas y periodos.
- **SERVICIOS:** Excluidos
- **REGLAS ESPECIALES:** Sobre competencia, antidumping, balanza de pagos, salvaguardias, cooperación financiera para el desarrollo, cooperación científica y técnica.
- **MARCO INSTITUCIONAL:** Comisión Mixta, Consejo de Cooperación

3. PAISES BALTICOS (1994)

- ESTONIA
- LETONIA
- LITUANIA

(Se están negociando Acuerdos Europeos de Asociación).

(Estos ALC toman precedencia sobre sus acuerdos de cooperación).

III. ACUERDOS DE ASOCIACION

EUROPA MEDITERRANEA

- TURQUIA (1963) (Busca adhesión a la UE.- Unión Aduanera en proceso de aprobación)
- MALTA (1970) (Busca adhesión a la UE)
- CHIPRE (1972) (Existe Unión Aduanera.- Negociación de Adhesión a la UE a partir de 1946)

- ACCESO A MERCADOS: Libre Comercio gradual para productos industriales. Acuerdos especiales para textiles.- Regla de origen por acumulación regional.

- OTROS ASUNTOS: Pagos, competencia, monopolios, cooperación aduanera, aproximación de legislaciones comerciales, derechos humanos y principios democráticos.

- ACCESO A MERCADOS: Libre comercio de productos industriales, con posible asimetría.- Acuerdos especiales para agricultura, pesca, textiles y, acero y carbón: Regla de origen por salto arancelario con cierta acumulación regional.- Unión aduanera posible y membresía a la UE previsible.

- SERVICIOS: Apertura gradual, con reservas en servicios financieros, y transporte aéreo y marítimo.

- CAPITALES: Libre operación de pagos y libertad gradual de movimiento de capitales.

- PERSONAS: Condiciones especiales para circulación de trabajadores, y para el establecimiento de sociedades y personas físicas.

- REGLAS ESPECIALES: Sobre Prácticas Comerciales, Salvaguardias, Monopolios Estatales, Competencia Económica y ayudas públicas, Propiedad Intelectual, Compras del Sector Público, Aproximación de Legislaciones, etc.

- OTROS ASUNTOS:

<p>EUROPA CENTRAL / ESTE</p> <ul style="list-style-type: none"> • HUNGRIA (1991) (Buscan adhesión a la UE) • POLONIA • RUMANIA (1993) • BULGARIA • REP. CHECA (1994) • REP. ESLOVACA • ESLOVENIA (En negociación). • ESTONIA • LETONIA • LITUANIA <p>(Los Acuerdos de Asociación toman precedencia sobre los de libre comercio y los de cooperación).</p>	<p><u>Diálogo político</u>, principios democráticos, derechos humanos y economía de mercado.</p> <p><u>Cooperación en:</u> política económica, monetaria, de servicios financieros, industrial, laboral y social; inversiones; normas; ciencia y tecnología; ecología y recursos hidráulicos; transportes y comunicaciones; desarrollo regional; agricultura y agroindustrias; educación y formación; energía, incluyendo nuclear turismo; aduanas; información y estadística; narcotráfico; administración pública, etc.</p> <p><u>Cooperación Cultural</u> (Programas Media y Eureka) y Cooperación Financiera (Programa Phare y apoyos del BERD).</p> <ul style="list-style-type: none"> • MARCO INSTITUCIONAL: Consejo de Asociación, Comité de Asociación, y Comisión Parlamentaria de Asociación.
<p><u>IV. ACUERDOS DE "PARTENARIAT"</u></p> <p>ZONA MAGREB / MACHRAC</p> <ul style="list-style-type: none"> • MARRUECOS (En proceso de negociación). • TUNEZ • ARGELIA • EGIPTO <p>(Se propone una Asociación Euromediterránea, con miras a una ZLC y de cooperación amplia, pero sin posible membresía a la UE. Podría incluir a LIBIA, JORDANIA, SIRIA Y LIBANO, además de ISRAEL y PALESTINA).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ACCESO A MERCADO: Se fijan etapas para la instrumentación gradual de un acuerdo de libre comercio, guardando ciertas reservas en productos agrícolas, sin posible membresía en la UE. • OTROS: Diálogo Político, Principios democráticos y Derechos Humanos.- Cooperación Financiera Económica, Social y Cultural. • MARCO INSTITUCIONAL: Comisión Mixta
<p>PAISES CEI (EX-URSS)</p> <ul style="list-style-type: none"> • RUSIA (En proceso de aprobación) • UCRANIA • KAZAJSTÁN • KIRGUISTÁN • BELRÚS (En proceso de negociación) • MOLDOVIA 	<p style="text-align: center;">* * *</p>

AMERICA LATINA

- MERCOSUR (En proceso de consultas)
- MEXICO

(Los Acuerdos de Partenariat toman precedencia sobre los de Cooperación).

V. ACUERDOS DE COOPERACION (INCLUYENDO COMERCIO)

- PAISES EUROPEOS: San Marino y Andorra. Albania en negociación.
- PAISES MAGREB / MACHRAC (1976/77): Argelia, Marruecos, Túnez, -Libia excluido- / Egipto, Siria, Líbano, Jordania. (Se proponen Acuerdos de Partenariat, y a futuro una Asociación Euromediterránea).
- UNION ECONOMICA ARABE
- ESTADOS ARABES DEL GOLFO: Arabia Saudita, Kuwait, Emiratos Arabes Unidos, Qatar, Omán, Bahrein.
- ACCESO A MERCADOS: Trato preferencial basado en NMF a productos industriales, sin reciprocidad: Trato preferencial limitado en productos agrícolas: Regla de origen por acumulación bilateral o, en ciertos casos, acumulación subregional: Unión Aduanera posible.
- OTROS: Cooperación técnica y financiera
- MARCO INSTITUCIONAL: Consejo de Cooperación, Comité de Cooperación.

VI. ACUERDOS PREFERENCIALES

1. CONVENCION DE LOME IV (1990)

69 Paises ACP: de Africa Sub-Sahara, el Caribe y el Pacífico.

- ACCESO A MERCADOS: Libre Comercio en productos industriales.- Preferencias a productos agrícolas en función del mercado común europeo.- Reglas de origen por acumulación regional entre la UE y todos los ACP.

<p>2. SISTEMA DE PREFERENCIAS GENERALIZADAS, SPG (1995/97)</p> <p>130 Países en Desarrollo y 20 Territorios.- Incluye MEXICO.</p> <p><u>VII. OTROS ESQUEMAS</u></p> <p>1. ACUERDO MARCO DE COOPERACION DE "3 GENERACION"</p> <ul style="list-style-type: none"> • AMERICA LATINA: Incluye a MEXICO. • ASIA: Países ASEAN, Corea, China, Mongolia, India, Pakistán, Bangladesh, etc. • AFRICA: Sudáfrica <p>2. DECLARACIONES POLITICAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • TRASATLANTICAS: Estados Unidos, Canadá • OTRAS: Japón <p>3. ACUERDOS VARIOS:</p> <p>Australia, Nueva Zelandia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ACCESO A MERCADOS: Preferencias unilaterales sobre una base periódica, en particular productos industriales sujetos a mecanismos de: "graduación" por potencial exportador y nivel de desarrollo de los países; "modulación tarifaria" por sensibilidad del producto; "solidaridad" para partes del mercado; salvaguardias, etc. El esquema 1995/98 resulta más restrictivo que el esquema anterior. • ACCESO A MERCADOS: Trato no preferencial, sólo cooperación comercial: No hay intercambio de concesiones arancelarias.- Acuerdos especiales sobre textiles y otros. • OTROS: Cooperación amplia en diversos temas: Industria, ciencia, educación, ecología, etc. • MARCO INSTITUCIONAL: Comisiones Mixtas. • ACCESO A MERCADOS: Trato no preferencial, sólo establece principios de política comercial.- Acuerdos sectoriales diversos en: Aeronáutica, Competencia, Pesca, Compras del Sector Público, Ecología, Denominaciones de origen, (...). • ACCESO A MERCADO: Sólo se trata de acuerdos sectoriales para regular materias especiales.
--	---

Fuente: Comunicación Oficial de SRE-SECOFI en relación al posible Acuerdo México-Unión Europea. Tlatelolco, D.F. 1996

2.3 Política comercial de México

Ahora bien, pasaremos al estudio de la política comercial de México, cuya evolución, a diferencia de la "política comercial unitaria", observa varias etapas, mismas que tienen como objetivo estimular la competitividad de la industria. En contraste, la política comercial de la Unión está inmersa en un proceso de integración de gran envergadura, todavía inacabado.

Siguiendo a René Villareal, autor de la obra titulada "México 2010", la evolución de la política comercial de México está íntimamente relacionada con el desarrollo industrial del país. De ahí que, en primer lugar, señala el período denominado como "industrialización tardía", caracterizado por la sustitución de importaciones y la petrodependencia externa (1940-1982) y, en segundo lugar, se encuentra el de "industrialización recesiva", período caracterizado por la sustitución aparente de importaciones y el despegue de la sustitución de exportaciones (1982-1988). Es importante anotar que en el marco de la "industrialización recesiva", dio inicio la apertura comercial de México al exterior, particularmente a partir de julio de 1985, es decir, con la incorporación de México al GATT.

2.3.1 Industrialización tardía (1940-1982)

Este período de cuatro décadas, Villareal lo denomina como de "industrialización tardía", en razón de que la reciente expropiación petrolera, la creación de diversos organismos vinculados con la infraestructura económica y administrativa del país, entre ellos Nafin, Bancomext, Banobras, entre otros, del Banco de México y, las obras de irrigación en el sector agrícola, abrieron los cauces y cimentaron la revolución industrial en México a partir de 1940; es decir, la industrialización como el proceso económico más dinámico y como motor del desarrollo en su conjunto.

Uno de los pilares de dicho proceso fue la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI). Cabe anotar que derivado de la Segunda Guerra Mundial; acontecimiento que trastocó el comercio internacional, en virtud de que los países beligerantes tenían distraídos sus aparatos productivos en la carrera armamentista y, a su vez, habían desatendido la producción de artículos manufacturados, generando una escasez de los mismos, México al igual que otros países en desarrollo, tuvo que cubrir la demanda interna con su propia producción, estimulando con ello el proceso sustitutivo de importaciones.

Durante la ISI, que consistía en "(...) un proceso continuo de diversificación de la actividad económica y de políticas de protección, fomento y regulación industrial",⁹⁰ "(...) la tasa media anual de crecimiento del sector industrial (9%) superó a la de la economía en su conjunto (6.5%) y las políticas proteccionistas y de estímulos convirtieron al Estado en el principal motor del crecimiento económico."⁹¹

A su vez, al auge industrial le siguió un importante aumento del empleo (4.5 por ciento), y un incremento anual de la productividad de trabajo (2.5 por ciento). Por su parte, "(...) las actividades industriales que sólo representaban 20 por ciento del PIB en 1939, aumentaron su participación al 35 por ciento en 1980, en contrapartida, el sector agropecuario redujo su presencia, de 21 por ciento a principios del período a 9 por ciento a finales del mismo."⁹²

⁹⁰ Villarcal, Rcné. *México 2010*. Editorial Diana. México, D.F., 2a impresión, enero, 1991. pp. 201.

⁹¹ Rosell, Mauricio y Pedro Aguirre. *La Unión Europea. Evolución y perspectivas. Lecciones y oportunidades para México*. Editorial Diana. México, D.F., 1994. pp. 179

⁹² Villarcal, Rcné. Op.cit. pp. 202

Por otra parte, en el marco de la "industrialización tardía", pueden identificarse algunas etapas, cuyos nombres difieren de un autor a otro, pero que igualmente son válidos y representativos de los procesos que operan en cada una de ellas. De acuerdo con Villareal, en dicho período se identifican tres etapas: "1) industrialización sustitutiva de bienes de consumo 1940-1958, con inflación; 2) industrialización sustitutiva avanzada (1958-1970), y crecimiento con estabilidad cambiaria y de precios; y 3) Desustitución de importaciones y petrodependencia externa (1970-1981)." ⁹³

1) Industrialización sustitutiva de bienes de consumo: 1940-1958

Esta etapa tenía como objetivo desarrollar la industria ligera, principalmente productora de artículos alimenticios elaborados, textiles y otros artículos de consumo final. Asimismo, buscaba un crecimiento industrial y disminuir la dependencia de las importaciones, evitando con ello problemas de desequilibrio externo. Para ello, el Estado se convirtió en el promotor activo del desarrollo a través de la expansión de su inversión. Cabe señalar que "(...) entre 1940 y 1958, ésta representó el 40% del total, concentrándose en sectores estratégicos, tales como petróleo, energía eléctrica, caminos y agricultura." ⁹⁴

Por su parte, la industria presentó un gran dinamismo; mantuvo una tasa media de crecimiento anual del 6.4%, mientras la economía lo hizo en 5.8 por ciento. A su vez, es importante señalar que mientras que "(...) en 1940 las importaciones de bienes de capital representaban alrededor del 50 por ciento del total y una cuarta parte las de bienes de consumo e intermedios para 1958, cuando prácticamente se agota la ISI de bienes de consumo, las importaciones de estos bienes representaban ya

⁹³ Ibid. pp. 205

⁹⁴ Ibid. pp. 207

menos del 10 por ciento del total de productos manufacturados importados y se eleva a 33 y 59 por ciento en las importaciones de bienes intermedios y de capital, respectivamente.”⁹⁵

2) Industrialización sustitutiva avanzada: 1958-1970

Durante esta fase, de acuerdo con Wadgyamar, se dio “(...) el proceso de ensamble de partes, materias primas y auxiliares o artículos semimanufacturados indispensables para la producción de un artículo de consumo final (...)”,⁹⁶ por lo que es posible ahorrar algunas importaciones y sólo adquirir del exterior productos de mayor tecnología, que resultan incosteables producir en el país.

Por otra parte, al tratarse de una sustitución avanzada, también se incursionó en la sustitución de bienes de capital, la cual “(...) consiste en fabricar maquinarias, equipo e implementos de alta precisión y tecnologías sofisticadas que como su nombre lo implica es producir maquinaria para hacer a su vez maquinaria.”^{97 (aa)}

⁹⁵ Ibid.

⁹⁶ Ortiz Wadgyamar. Op.cit. pp. 143

⁹⁷ Ibid.

^(aa) Haciendo un comentario al calce, al parecer, México únicamente ha llegado a la etapa de producción de bienes intermedios y de consumo final, pero no ha pasado a la producción de bienes de capital.

En ese sentido, el aparato productivo no cuenta con los recursos suficientes ni los conocimientos para producir maquinaria o bien, bienes de capital. Cabe apuntar que los Estados europeos tienen amplia experiencia en ese campo. Con el propósito de ver la magnitud de sus alcances, baste señalar que Alemania, Francia, Reino Unido e Italia (las economías más grandes de la UE en términos de PIB nominal) gastan anualmente 2.5%, 2.4%, 2.2% y 1.3% de su PIB en I&D, respectivamente, a su vez, nuestro principal socio comercial; los Estados Unidos de Norteamérica, gasta anualmente 2.7% de su Producción anual. (Ver anexos 6, 7 y 7A).

Pero no sólo se trata exclusivamente de fabricar maquinaria, sino que también la tecnología puede emplearse para producir bienes de consumo e intermedios.

Para ello, el Estado continuó cumpliendo su papel como promotor del desarrollo mediante la inversión pública, misma que pasó a representar el 45 por ciento de la inversión total.

Es importante señalar que en esta etapa, el sector industrial creció a una tasa promedio anual del 8.6%, en tanto que la economía lo hizo al 7.1%. A su vez, "(...) el acelerado crecimiento de la producción industrial total originó que su participación dentro del producto interno bruto haya pasado de 29.9 a 34.4 por ciento en 1970." ⁹⁸

Mientras tanto, de acuerdo con cifras aportadas por Villareal, se obtuvieron exitosos resultados que redundaron en la baja participación de las importaciones en la oferta total, en 16 por ciento para bienes de consumo, 45 por ciento para bienes intermedios y 28 por ciento para bienes de capital.

Asimismo, a lo largo del período 1959-1970 la industria continuó teniendo una alta demanda de empleos, la tasa de absorción de mano de obra fue de 3.3 por ciento, en tanto que el aumento de la población económicamente activa total fue de 1.4 por ciento. Es importante anotar que la industria de la construcción y la manufacturera fueron las que más contribuyeron en la generación de empleos, ya que presentaron una tasa de ocupación de 3.4 por ciento cada una de ellas. ⁹⁹

⁹⁸ Villareal, Rcné. Op.cit. pp. 216

⁹⁹ Ibid. pp. 217

3) Desustitución de importaciones y petrodependencia externa: 1970-1981

De 1940 a 1970 se lograron importantes resultados, mismos que se reflejaron en la participación del sector industrial en el PIB, en materia de creación de empleos, en la sustitución de importaciones, entre otros indicadores.

Por otra parte, frente a la ruptura del sistema financiero internacional de 1971 y de la crisis petrolera de 1973; acontecimientos que desestabilizaron el entorno mundial, México se resguardó. Profundizó la protección y acentuó la utilización del endeudamiento externo ante el aval petrolero. Cabe señalar que en opinión de Villareal, en lo interno, se observó el final de una etapa de desarrollo industrial sin consideraciones sociales y se inició otra que al atenderlos, propició un esquema de crecimiento con inflación y déficit público, lo cual derivó en una situación crítica para el país.¹⁰⁰

Ante tal panorama, de 1976 a 1982, el gobierno decidió aprovechar la ocasión internacional del mercado petrolero y la dotación de reservas locales del energético, por lo que el período 1977-1981 fue una etapa de transición de la política económica del país, ya que se pasó de instaurar una estrategia de industrialización sustitutiva, que había derivado en la devaluación y crisis de 1976, a una basada en la consolidación del sector petrolero exportador como pivote del acelerado crecimiento económico. Ello condujo al país a la petrodependencia externa y a la desustitución de importaciones.”¹⁰¹

¹⁰⁰ Ibid. pp. 220, 221

¹⁰¹ Ibid. pp. 223-225

De acuerdo con el autor ya citado, la desustitución se reflejó en la participación de las importaciones en la oferta total. De 1979 a 1981 la participación de los bienes intermedios se elevó de 19% a 23%, la de los bienes de capital pasó de 45% a 51%, en tanto que la de los bienes de consumo se elevó de 6% a 12%.¹⁰²

2.3.2 Sistema de Permisos Previos

Como se observara anteriormente, la estrategia de ISI propició resultados favorables en materia de creación de empleos, mayor participación del sector industrial en el PIB; sobre todo de la actividad manufacturera, y permitió sustituir importaciones de bienes de consumo, intermedios y de capital, al menos hasta 1970, ya que a partir de este año, derivado del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, así como la crisis de los mercados financieros internacionales de 1971 y del mercado petrolero internacional de 1973, México adoptó un modelo basado en la producción petrolera; teniendo como eje central las exportaciones del energético, propiciando la petrodependencia externa.

Cabe anotar que en el marco de la ISI, con la finalidad de contribuir, tanto a la sustitución de importaciones como evitar crisis de balanza de pagos, el gobierno mexicano puso en marcha diversos instrumentos fiscales, administrativos y de fomento, mismos que tenían como objetivo fomentar exportaciones y restringir importaciones. Entre ellos, se encuentran la promulgación de la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias (1955), el subsidio triple (1961), la Regla XIV de la TIGI, las operaciones temporales, entre otros, pero quizás el mecanismo más representativo del régimen de importaciones en la ISI fue la adopción del Sistema de Permisos Previos. Cabe mencionar que con la apertura comercial de México (julio de 1985), este mecanismo se comenzó a sustituir por aranceles.

¹⁰² Ibid. pp. 231

El objetivo de dicho sistema era controlar las importaciones provenientes de los Estados Unidos para "(...) proteger a la industria nacional y frenar la creciente oleada de importaciones derivadas de la retención de los Estados Unidos del mercado de bienes de consumo mexicano y latinoamericano, cuestión que presionaba seriamente a la balanza de pagos mexicana, a la cual también se pretendía proteger." ¹⁰³

Al respecto, los investigadores Adriaan Ten Kate y Fernando de Mateo Venturini, en un artículo publicado en abril de 1989 afirman que, "(...) los principales cambios al régimen de las importaciones de México se realizaron en función de la situación de la balanza de pagos. De hecho, la instauración en 1947 del sistema de permisos previos -sin duda por mucho tiempo el elemento más restrictivo en el régimen de las importaciones- y también los fuertes incrementos de su cobertura en 1954, 1976 y 1982 ^(ab) coinciden exactamente con las crisis sucesivas de divisas que ha sufrido la economía mexicana durante este período." ¹⁰⁴

Así, los Permisos Previos, pasaron de representar el 44.3% de las fracciones de la TIGI en el año de 1956 al 63% diez años más tarde y al 100% en julio de 1975. ¹⁰⁵ Mientras tanto, a partir de 1976 hubo bajas constantes, derivado de la entrada de divisas vía exportaciones petroleras, pero comenzaron a subir en 1980, baste señalar que de "abril de 1980 a diciembre de 1981, por ejemplo, la cobertura de

¹⁰³ Ortiz Wadgyamar. Op.cit. pp. 148

^(ab) Es importante anotar que entre 1976 y 1982, el régimen de permisos previos se relajó, derivado del margen de libertad temporal que, otorgaron a la política económica del país, los ingresos de divisas producto de las exportaciones petroleras. De acuerdo con René Villarcal (pp. 226 de la obra titulada México 2010), de 1977 a 1979, se eximieron de permiso previo 5,225 fracciones arancelarias, lo cual representó el 72% y 40%, de las fracciones y las importaciones totales.

¹⁰⁴ BANCOMEXT, S.N.C. *Revista de Comercio Exterior*. Vol. 39 No. 4 Abril/1989. Artículo: Apertura comercial y estructura de la protección en México. pp. 321

¹⁰⁵ Ortiz Wadgyamar. Op.cit. pp. 149

permisos previos en relación con la producción interna subió de 64 a 70.5 por ciento." ¹⁰⁶ Por otra parte, la crisis de divisas que estalló a principios de 1982, propició que en septiembre de ese año, se sujetaran todas las mercancías de importación a permiso previo con objeto de hacer frente a la crisis de pagos.

2.3.3 La apertura de México al exterior

Como se anotara en los párrafos introductorios de la política comercial de México, a efecto de analizar la misma, se detectan dos periodos, por un lado, el de industrialización tardía (1940-1982) y, por otro, el de industrialización recesiva (1982-1988). Como se recordará, el primero de ellos, mismo que ya fue desarrollado, se caracterizó por la sustitución de importaciones y la petrodependencia externa, en tanto que el segundo se caracterizó por la sustitución recesiva de importaciones y el despegue de la sustitución de exportaciones.

Con la finalidad de complementar la política comercial de México, a continuación se expondrá el período de industrialización recesiva y, posteriormente, se desarrollará lo que se entiende por apertura comercial, toda vez que en el marco de dicha industrialización dio inicio ese proceso (julio de 1985), para pasar a la instrumentación de la misma y, por último, abordar una propuesta para acceder al mercado de la UE.

En 1982, estalló una crisis de divisas, la cual fue propiciada, entre otros factores, por el incremento de las tasas de interés internacionales, evento que generó una crisis de pagos para México, sobre todo por los recursos que se destinaban al servicio de la deuda externa; de acuerdo con Villareal se utilizaba el 6% del PIB.

¹⁰⁶ BANCOMEXT, S.N.C. Op.cit. pp. 322

A su vez, la economía mexicana enfrentó un período de recesión, caracterizado por un crecimiento económico casi nulo, inflación de 100% y por desequilibrios comerciales.

En este contexto, Villareal considera que hubo una sustitución recesiva de importaciones, derivada, tanto de la devaluación de la moneda (llegó a casi 300% durante 1982 -al tipo de cambio oficial-), misma que encareció los productos de importación, como de la aceleración para reinstalar los permisos previos, cabe señalar que "se limitaron más las compras externas y en septiembre todas ellas se sujetaron al permiso previo de la Secretaría de Comercio. Además de eso, se controlaba la importación implícitamente por la forma en que las autoridades financieras dividían las escasas divisas entre los importadores potenciales al tipo de cambio oficial." ¹⁰⁷

2.3.3.1 Concepto de apertura

Continuando con la exposición antes señalada, Wadgyamar sugiere por apertura "(...) *la modificación estructural de la política comercial de México, que tiene como propósito eliminar la protección que se aplicó desde 1940 a la industria establecida en territorio nacional. Tal cosa con el objeto de facilitar mediante la aplicación de aranceles bajos la entrada de mercancías del exterior que anteriormente estaban limitadas por los llamados Sistemas de Permisos Previos.*" ¹⁰⁸

¹⁰⁷ Ibid.

¹⁰⁸ Ortiz Wadgyamar. Op.cit. pp. 161

Si bien es cierto que el proceso de apertura tiene como propósito eliminar la protección que se aplicó desde 1940, es importante hacer referencia a algunas consideraciones teóricas relacionadas con el mismo, toda vez que la teoría es más profunda.

De acuerdo con Adriaan Ten Kate y Fernando de Mateo Venturini, para entender el panorama de la protección en México, conviene abordar algo sobre la relación entre los precios internos e internacionales de los productos según la teoría tradicional de la protección; tener conocimiento de la experiencia clásica de la protección en los PVD y, explicar el papel de la apertura comercial en estos casos.

Así, tenemos que el concepto de protección nominal se define como "(...) la diferencia porcentual entre el precio interno de un producto y el precio internacional del mismo, el primero por lo general más alto que el segundo y ambos precios únicos y bien definidos." ¹⁰⁹ Dicha diferencia se califica como positiva.

Cabe señalar que en materia de productos importados, la diferencia es resultado de las barreras arancelarias y no arancelarias a la importación, toda vez que aunado a la devaluación de la moneda (misma que encarece los productos de importación), propician la elevación de los precios de los productos de importación. Por otra parte, también existen diferenciales positivos en los productos de exportación, derivados tanto de las barreras ya mencionadas, así como de los subsidios a la exportación o una combinación de los mismos.

¹⁰⁹ BANCOMEXT, S.N.C. *Revista de Comercio Exterior*. Vol. 39 No. 6 Junio/1989. Artículo: Apertura comercial y estructura de la protección en México (segunda parte). pp. 497

Derivado de lo anterior, la protección se considera en términos de mercados internos cautivos (en beneficio de los productores nacionales), pero en detrimento de los intereses de los consumidores. Así, "el caso típico de beneficio de los productores es el de un país que pretende sustituir importaciones estimulando industrias infantiles (...)" ¹¹⁰

Sin embargo, la estrategia de ISI (como la denomina René Villareal) adoptada tanto por países industrializados, en sus comienzos, como por PVD, tiene sus desventajas, sobre todo en sus últimas etapas.

"En primer lugar, cada vez era más evidente que bajo la sombrilla de la protección los "infantes" no crecen. O por lo menos, cuando crecen lo hacen menos rápidamente que en condiciones competitivas" ¹¹¹ Es decir, en lugar de que las industrias de los PVD logren niveles internacionales de eficiencia, estas se rezagaban en relación a las innovaciones tecnológicas en los países industrializados, propiciando con ello una desventaja competitiva para competir frente a las industrias de estos últimos.

En segundo lugar, la estrategia de ISI "(...) consiste en que la protección derivada de restricciones arancelarias y no arancelarias a la importación es normalmente muy discriminatoria. Los beneficios que otorga a una industria son muy distintos a los que otorga a otras y, de todas formas, discrimina contra las exportaciones mediante un tipo de cambio sobrevaluado provocado, a su vez, por las restricciones a la importación." ¹¹²

¹¹⁰ Ibid. pp. 499

¹¹¹ Ibid.

¹¹² Ibid.

Derivado de ambas consideraciones, el papel de la liberación comercial, en el corto plazo, supone que la eliminación de las restricciones a la importación reduce la diferencia entre los precios internos y externos de dos formas: directamente, al exponer los productos nacionales a la competencia externa más barata, e indirectamente, al reducir los precios internos expresados en dólares mediante la devaluación.

Mientras tanto, a largo plazo se espera una transferencia de recursos de las industrias más protegida a las menos protegidas y, en virtud de que las industrias nacionales se exponen a la competencia externa, los productores nacionales deben mejorar su productividad, su eficiencia y la calidad de sus productos.

De esa forma, la apertura comercial, no sólo tiene como propósito eliminar la protección aplicada desde 1940, tal como lo señala Wadgymar, sino también, es *"(...) una de las principales fuerzas motrices de la conversión de una estructura productiva sobreprotegida, distorsionada, anticuada, ineficiente, y de baja calidad, en una moderna, eficiente, de alta productividad y en condiciones de competir en calidad y precio en los mercados internacionales."* ¹¹³

2.3.3.2 Instrumentación de la apertura

Para hacer frente a la crisis económica y financiera por la que atravesara México a inicios de 1982, las autoridades establecieron una estrategia de ajuste macroeconómico para el periodo 1983-1985. Dicha estrategia se instrumentó a través del Programa de Reordenación Económica (PIRE), así como una estrategia de industrialización y comercio exterior en dos fases: 1) establecimiento de un programa para defender la planta productiva y el empleo e, 2) instrumentación de

¹¹³ Ibid.

una estrategia de cambio estructural en la industria que le permitiera alcanzar una articulación interna más eficiente ^(ac) y una inserción externa más competitiva.

Cabe señalar que para lograr los objetivos antes señalados, se instrumentó el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) y el Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas (PROFIEX).

El PRONAFICE, programa instrumentado en agosto de 1984, tuvo como objetivo central lograr un cambio estructural y aliviar el desequilibrio crónico y creciente entre el proceso de industrialización y el comercio exterior, mediante: el fomento tecnológico dentro de la planta productiva, la racionalización gradual y programada de la protección, el uso racional de las divisas, el apoyo a la especialización de la industria exportadora conforme a la ventaja competitiva, el impulso a los proyectos de infraestructura que beneficien el proceso de exportación, la expansión de los sectores prioritarios a través de la asignación creciente de crédito y la mejor localización industrial. ¹¹⁴

Por su parte, el PROFIEX se lanzó en abril de 1985 y tenía como finalidad la de hacer rentable la actividad exportadora a través de un sistema de incentivos automáticos y pragmáticos, que permitan articular a las empresas grandes, medianas y pequeñas para inversiones en los mercados externos, dentro del cual se contempla:

^(ac) Es importante anotar que, de acuerdo con Villarcal (pp. 234 de su obra "México 2010", la industrialización tardía y la estrategia de la ISI, provocaron el "*problema estructural fundamental*": una desarticulación intraindustrial (rezago de los bienes de capital y falta de integración con los bienes intermedios de consumo) e, intersectorial (de la industria con la agricultura, con la minería, etc.), que llevaron a una inadecuada articulación de la industria con el comercio exterior, generando un desequilibrio externo permanente y creciente.

¹¹⁴ Ortiz Wadgymer. Op.cit. pp. 171

- “La eliminación de permisos previos y la reestructuración arancelaria para que en un plazo medio la estructura de protección se sustente principalmente en aranceles.
- El fomento y apoyo a la producción, de manera coordinada por el IMCE (ya desaparecido) y el sistema bancario nacional (BANCOMEXT y FOMEX -ya desaparecido-).
- Estímulos fiscales a las exportaciones (devolución del IVA, deducción anticipada del impuesto sobre la renta y de impuestos por gastos en el extranjero, etcétera).
- La implantación de programas de importación temporal de maquinaria, equipo y herramienta.
- La expedición de certificados de devolución de impuesto (CEDIS).
- Estímulos a la investigación y venta en el extranjero de tecnología y servicios de ingeniería y construcción.
- Actividades promocionales en el interior y exterior del país.
- Apoyos financieros conforme a los lineamientos del PRONAFICE, BANCOMEXT y FOMEX.
- Fomento a la producción en zonas fronterizas y zonas libres, otorgando los mismos estímulos a las empresas que exporten.
- Diversificación en las maquiladoras, enfocándose prioritariamente a maquila pesada, microelectrónica, comunicaciones, energía y biotécnica, etcétera.”¹¹⁵

¹¹⁵ Ibid. pp. 172

Es importante anotar que en el marco del PROFIEX y, en particular a partir de las reformas de julio de 1985 (se considera que a partir de esa fecha inició el proceso de apertura externa de México, dando fin a la estrategia de la ISI), cuyo objetivo consistía en hacer más transparente el sistema de protección de México, se profundizó la reestructuración arancelaria, tanto en el régimen de importaciones como de exportaciones. En el caso de las importaciones se sustituyeron gradualmente los permisos previos por aranceles, mientras tanto, para las exportaciones se eliminaron las prohibiciones, los permisos (a veces en forma de cuotas) y se disminuyeron los impuestos.

Importación. La reforma dio inicio con la liberalización de 3600 fracciones arancelarias, quedando únicamente 908 sujetas a permiso previo. Cabe anotar que, asimismo, se compensó casi la mitad de las fracciones liberadas mediante un incremento en la tasa arancelaria, por lo que el promedio arancelario pasó de 23.5% en julio a 28.5% después de las reformas.^{116 (ad)}

Posteriormente, se comenzó a modificar la estructura arancelaria derivado de los compromisos adquiridos en el GATT.^(ac) El objetivo era disminuir el nivel arancelario

¹¹⁶ BANCOMEXT, S.N.C. Op.cit. pp. 323

^(ad) Haciendo un comentario al margen, dicha liberación se combinó con la devaluación de la moneda. Lo cual indica, que si bien, se estaba desarrollando la apertura liberando importaciones, a su vez, se estaba controlando la entrada de productos de importación a través de la política cambiaria.

^(ac) Siguiendo a Wadgyman, en agosto de 1986, México se integró como miembro número 92 del Acuerdo General, con base en la suscripción de un Protocolo de Adhesión que plantea esencialmente que se trata de un país en desarrollo por lo que al menos teóricamente recibirá un trato de no reciprocidad en las negociaciones internacionales, al igual que se consideran como sectores estratégicos la agricultura, los energéticos y se protegen algunas ramas, principalmente, dominadas por las transnacionales como la automotriz y la farmacéutica, mismas que se considera necesario protegerlas.

Asimismo, la tesis central de dicho Protocolo es la de favorecer la modernización de la industria nacional, para obligarla a actualizarse mediante la competencia exterior, a fin de generar lo que ellos llaman el cambio estructural que teóricamente nos convertirá en país moderno y competitivo

de 100% a 30%; sin embargo, la reducción fue más ambiciosa, ya que después de tres rondas (originalmente se contemplaban cuatro) del esquema calendarizado de desgravación, se situó el nivel arancelario en una tasa máxima de 20% *ad valorem*. Por su parte, el promedio arancelario pasó de 28.5% a 11.8%.¹¹⁷

Exportación. Por lo que toca a las exportaciones, las modificaciones se dieron en dos sentidos. Por un lado, la cobertura del sistema de impuestos a la exportación se limitó al mínimo, de tal forma que de marzo de 1980 a finales de 1987 el impuesto promedio ponderado con la producción interna pasó de 48.9% a 0.5%, mientras tanto, en el mismo período, la cobertura de precios oficiales pasó de 34.5% a 2.4% (de acuerdo con ambos autores, ambas medidas se obtuvieron mediante el sistema PONDMX86), por otro, el período señalado disminuyó de manera significativa el número de fracciones sujetas a permisos, ya que la cobertura de permisos sobre la producción, pasó de 49.6% a 24.8%.¹¹⁸

en el exterior, o sea, lo que se denomina de acuerdo con la retórica oficial como la reconversión o modernización industrial.

¹¹⁷ Ibid. pp. 325, 327

¹¹⁸ Ibid. pp. 329

2.3.3.3 La política comercial en el periodo salinista

La política de apertura continuó evolucionando, de forma tal que en el periodo 1988-1994, se ratificó su instrumentación bajo las bases de un proceso de integración, no sólo comercial, sino también financiero, que requirió reformas, dando lugar al TLCAN, entre México, Estados Unidos y Canadá. De hecho, este instrumento se convirtió en la piedra angular de la administración salinista, y fue el eje central sobre el que giró la pasada administración.

Asimismo, en el marco de la política de diversificación se trataron de profundizar las relaciones con Asia-Pacífico y Europa, en particular la Unión Europea, con la finalidad de no propiciar un bloque cerrado, producto de la firma del TLCAN.

Las reformas antes señaladas, mismas que tenían como propósitos: lograr una tasa de crecimiento económico estable, dotar de bases sólidas al país para enfrentar con éxito los retos que plantea la globalización y los procesos de integración comercial, estuvieron enmarcadas en los lineamientos generales de política económica, destacando por su importancia: la reforma fiscal, la desincorporación de empresas públicas no prioritarias ni estratégicas, el perfeccionamiento de la apertura comercial, la desregulación en materia de inversión extranjera, la liberalización de los mercados en general, la modernización y reorganización de la propiedad en el sector agrícola y el estímulo a la participación del sector privado en numerosas obras de infraestructura básica. " ¹¹⁹

¹¹⁹ Ortiz Wadgymar. Op.cit. pp. 180

A su vez, los cambios más sobresalientes en relación a la política comercial y de inversión con miras al TLCAN fueron los siguientes:

- Reforma al Artículo 27 Constitucional, para garantizar la propiedad de extranjeros en zonas fronterizas y playas.
- Reforma a la Ley Aduanera (1992).
- Reforma al Reglamento sobre Inversiones Extranjeras de 1989, el cual permitió que la inversión foránea participara hasta en un 100% del capital social de sociedades mexicanas no reguladas e incluso se aceptó su participación en áreas anteriormente consideradas estratégicas.
- En materia comercial se creó el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990 (PRONAMICE).
- Se estableció un programa de 100 días de fomento a las exportaciones.
- Se decretó la Ley de Comercio Exterior en el año de 1993.

Reforma al Artículo 27 constitucional de 1991. Los objetivos de dicha modificación fueron los siguientes: i) asegurar la propiedad de los inversionistas norteamericanos, especialmente en lo que se refiere a tierras, cuya posesión estaba prohibida a extranjeros en fronteras y costas, así como, ii) posibilitar que el ejido fuera convertido en propiedad privada mediante contratos de compra-venta.

Reforma al Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera (LIE) de 1989. El nuevo decreto sobre la LIE sustituyó al de 1974. En esta versión se retiraron las trabas a la inversión extranjera, la cual puede, como se señalara anteriormente, participar hasta en 100% en sociedades mexicanas y, penetrar incluso áreas como petroquímica, hierro, acero y otro tipo de minería, así como en educación y servicios diversos.

Cabe anotar; asimismo que, durante 1995 se liberalizaron actividades relacionadas con el gas natural, por lo que la Inversión extranjera puede participar en su producción, almacenamiento y distribución.

Por otra parte, las reformas más recientes a la LIE permitieron la participación extranjera en la construcción de vías férreas, actividad contemplada en la fracción XII del artículo 8º de la LIE.

Materia comercial. En esta materia, se ratificaron los planes anteriormente descritos, mismos que se amalgamaron en el PRONAMICE de 1990, cuyos lineamientos principales son los siguientes: se reitera la apertura al exterior, se plantea lograr un desarrollo industrial que implica la desconcentración en esa materia, defensa de los intereses comerciales en el exterior, internacionalización de la industria a través de su modernización con la finalidad de hacerla competitiva, mayor productividad y absorción de la tecnología, desregulación económica, promoción de importaciones y fortalecimiento del mercado interno.”¹²⁰

100 días de promoción de las exportaciones (1991). Un año después, este plan se complementó con un Programa de 100 días de Promoción de Exportaciones, el cual contiene 27 puntos, mismos que se centran en tres aspectos:

1. **Desregulación y transporte.** En esta materia, las acciones se concentraron en la descentralización de facultades administrativas y, sobre todo, en la participación de la iniciativa privada, tanto en la prestación de servicios portuarios como en el sistema ferroviario y aeropuertos.

¹²⁰ Ibid. pp. 183

2. Cambios a la Ley Aduanera (1992). Por lo que hace a los asuntos aduaneros, destacan la profundización del proceso de desregulación y simplificación de la Ley Aduanera, la modificación a la legislación en materia de importaciones temporales con la finalidad de que las industrias automotriz, de autotransportes y la maquiladora de exportación fueran las únicas en poder importar temporalmente insumos y máquinas, así como sustituir el requisito de que las solicitudes de patente para agente y apoderado aduanal deban ser acompañadas por un depósito de 250 millones de pesos, por la posibilidad de que dicho monto se garantice mediante una fianza equivalente.

3. Simplificación fiscal. En lo que se refiere a este campo, las acciones estuvieron encaminadas a la modificación del decreto de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) para facilitar la devolución del IVA, realización de programas de ferias y exposiciones de exportación, revisión del decreto de empresas de comercio exterior (ECEX), así como la diversificación de mercados y productos, y el fortalecimiento de los mecanismos de coordinación de promoción comercial exportadora.”¹²¹

Ley de Comercio Exterior de 1993. Por su parte, la Ley de Comercio Exterior, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993, tiene por objeto regular, promover y adecuar el comercio exterior de México a la integración de la economía mundial, tomando como base acuerdos y convenios internacionales firmados y por firmar. En dicho ordenamiento legal se especifican las atribuciones que confiere la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) al Ejecutivo Federal. En ese sentido, el Artículo 131 de la CPEUM, a la letra dice lo siguiente:

¹²¹ Ibid. pp. 184-186

“Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo, y aun prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos cualquiera que sea su procedencia (...)”

“El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior (...)” ¹²²

A su vez, el Artículo 4º, capítulo I del título II de la Ley de Comercio Exterior, referente a las facultades del Ejecutivo señala:

“(...) que el Ejecutivo Federal tendrá las siguientes facultades:

I. Crear, aumentar, disminuir o suprimir aranceles, mediante decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación, de conformidad con lo establecido en el artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos;

II. Regular, restringir o prohibir la exportación, importación, circulación o tránsito de mercancías, cuando lo estime urgente, mediante decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación, de conformidad con lo establecido en el artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos;

¹²² *LEYES Y CODIGOS DE MEXICO. CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.* Editorial Porrúa, S.A. México, 1995. pp. 134, 135

III. Establecer medidas para regular o restringir la exportación o importación de mercancías a través de acuerdos expedidos por la Secretaría (...)” de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) “(...) o, en su caso, conjuntamente con la autoridad competente, y publicados en el Diario Oficial de la Federación;

IV. Establecer medidas para regular o restringir la circulación o tránsito de mercancías extranjeras por el territorio nacional procedentes del y destinadas al exterior a través de acuerdos expedidos por la autoridad competente, y publicados en el Diario Oficial de la Federación;

V. Conducir negociaciones comerciales internacionales a través de la Secretaría, sin perjuicio de las facultades que correspondan a otras dependencias del Ejecutivo Federal (...)” ¹²³

Por otra parte, esta Ley le dedica una parte importante a la determinación de las reglas de origen y sus requisitos para importaciones y, asimismo, establece un capítulo dedicado a aranceles y regulaciones no arancelarias. Es allí donde se establecen los requisitos diversos para el tránsito de mercancías de exportación e importación. También quedan determinados los Sistemas de Permisos Previos, mismos que se establecen de acuerdo con recomendaciones de la Comisión de Comercio Exterior (COCEX) aplicables a las mercancías que ameriten dichos sistemas.

¹²³ *LEYES Y CODIGOS DE MEXICO. CODIGO DE COMERCIO Y LEYES COMPLEMENTARIAS.* Editorial Porrúa, S.A. México, 1995. pp. 704, 705

A su vez, por primera ocasión se introduce una legislación antidumping, basada en el criterio de discriminación de precios, la cual se refiere a la venta en el país de una mercancía a un precio por debajo del precio que opera en el mercado nacional (dumping), debido a subvenciones de los gobiernos. En ese sentido, si después de una investigación se comprueba el daño a la planta productiva del país, los exportadores que introdujeron las mercancías se hacen acreedores a la aplicación de impuestos compensatorios.

Asimismo, otro capítulo de este ordenamiento es el que se refiere a la promoción del Comercio Exterior que, en términos generales reitera lo antes expuesto en materia de fomento al comercio exterior, con la diferencia de que ahora todo se engloba en una sola ley, la cual agrupará los reglamentos y leyes antes dispersas.

2.3.4 La diversificación comercial

Con base en las acciones ya citadas y, toda vez que se firmara el TLCAN, México debe, en teoría, evitar la concentración de sus intercambios comerciales con Estados Unidos.

En ese sentido, ante las disyuntivas planteadas por el TLCAN, los polos más dinámicos de la época multipolar, es decir, la UE y la Cuenca del Pacífico, significan mercados con un elevado potencial donde la imagen y presencia de México requieren revitalizarse constantemente. La UE, compuesta por quince países, con un mercado único de poco más de 380 millones de habitantes y un ingreso per cápita promedio de 10,000 dólares, representa una opción interesante para nuestras exportaciones, así como una fuente de enormes volúmenes de inversión extranjera.

En dicho bloque destacan cuatro Estados: Alemania, Francia, Italia y Reino Unido, cuyos productos internos al cierre de 1996 sumaron aproximadamente 5.25 billones de dólares, lo que representó el 73% del PIB total de la UE.

En materia de inversión extranjera, de acuerdo con la SECOFI, el capital europeo en México representó el 13% de la inversión total que ingreso al país el año anterior. A su vez, en el ámbito de la promoción comercial, la UE ha puesto especial interés en el desarrollo de los sectores agroindustrial y pesquero mexicanos.

En lo que se refiere al comercio, las cifras no son halagüeñas (*Ver anexos 8, 8A, 8B y 8C*). Como se puede observar en las gráficas referidas, desde la década de los 40's se registra una balanza comercial invariablemente deficitaria con la UE, excepto de 1982 a 1987; periodo en el que la balanza comercial con la UE fue superavitaria. Sin embargo, comenzó a disminuir esta posición, y a partir de 1988 se registraron nuevamente saldos deficitarios. Cabe anotar que el déficit con la UE durante 1996 se situó en 3,769 millones de dólares, monto 12% superior en relación a 1995 (*Datos de Banxico*).

Cabe señalar que de 1982 a 1987, el saldo a favor de México fue resultado de las medidas instrumentadas desde 1982 con la finalidad de evitar una crisis de pagos derivada de una escasez de divisas, ante tal panorama, se apretó el régimen de importaciones, a través de la sujeción de todas las mercancías a permisos previos y la devaluación de la moneda, lo cual derivó en la contracción de la demanda agregada. Paralelamente, se impulsaron las exportaciones.

Posteriormente, si bien la relajación del régimen de importaciones (particularmente en el primer semestre de 1986), misma que se reflejó en la liberación de 3600 fracciones arancelarias y las rondas de desgravación arancelaria acordadas con el GATT, pudieron haber generado un aumento de las importaciones, esto no fue así, toda vez que la política cambiaria (devaluación de la moneda) y el control al que estaban sujetas todavía algunas importaciones, impidieron que aumentaran las mismas.

Por otra parte y, como se mencionara anteriormente, desde inicios de 1980 se impulsaron las exportaciones, mediante la eliminación gradual de permisos y disminución de impuestos, factores que también coadyuvaron a la posición superavitaria de México con la UE.

A su vez, con base en estadísticas del grupo de trabajo compuesto por INEGI, BANXICO y SHCP, durante 1996 el 80% del déficit comercial con la UE se concentró particularmente en tres países: Alemania con (2,533) millones de dólares (mdd), seguido de Francia con (593) mdd, y por último Italia con (137) mdd. Asimismo, es de anotar que durante ese año, Japón fue nuestro 2º principal socio comercial, después de los Estados Unidos de Norteamérica, toda vez que el comercio total con ese país ascendió a 5,495 mdd, seguido de Canadá (3,915), Alemania (3,815), España (1,549), y finalmente Francia (1,445).

Por su parte, en dicho período, en materia de inversión extranjera la UE participó con 753 mdd (monto 57% inferior al registrado el año anterior), lo que representó el 13% del total que ingresó a México en ese periodo, es decir, 5,646 mdd. Por su parte, destacan los siguientes países como principales inversionistas: Países Bajos, 325 mdd, lo que representó 6% del total de la UE; Alemania, 163 (3%); Francia, 70 (1.2%); Suecia, 60 (1.1%) y Reino Unido, 59 (1%).

Así pues, derivado del comportamiento comercial y de la inversión extranjera, se infiere que para la Unión Europea, la participación comercial y económica de México no es significativa aún cuando nuestro país, junto con Brasil, son los países latinoamericano con quienes este bloque mantiene relaciones comerciales más estrechas. En particular, México absorbe un 27% de las importaciones latinoamericanas de la UE, aunque sólo le destina un 4% de sus exportaciones totales.

A su vez, el SPG, instrumento que supuestamente debe impulsar el desarrollo de los PVD, en realidad no ha ocupado un papel preponderante en nuestra relación comercial con la UE. Baste señalar que de 1980 a 1990, ^(af) la importancia del sistema para México (*ver Anexo 11*) fue baja en comparación a otros países, ya que incluso pasó de 16% a 13% en el lapso referido.

^(af) Cabe señalar que el autor de la presente tesis reconoce que ambos años no son tan representativos de la evolución del SPG en nuestros intercambios con la UE, toda vez que se consideran dos extremos y se desconoce el comportamiento durante los años de la década de los 80's. Sin embargo, en virtud de las escasas fuentes, así como los amplios períodos que manchan las estadísticas consultadas, no fue posible localizar datos que reflejen un comportamiento durante períodos cortos y no uno tan prolongado.

Asimismo, respecto al desarrollo de los PVD, para México este instrumento no ha dado los resultados previstos por la teoría del SPG, en razón de que México, por un lado, no tiene una oferta diversificada (depende de los ingresos por las ventas de petróleo) y, por otro, la industrialización interna, como se vio en su oportunidad, desde la década de los 40's se ha impulsado con base en políticas económicas, que si bien no han ignorado el contexto internacional, al parecer no se han basado en mecanismos externos para impulsar las exportaciones.

En otro sentido, es importante anotar que la economía mexicana, tal como se viera durante las etapas de industrialización de la misma, adolece de un "*problema estructural*", caracterizado por una desarticulación intraindustrial (rezago de los bienes de capital y falta de integración con los bienes intermedios de consumo) e, intersectorial (de la industria con la agricultura, con la minería, etc.), que llevaron a una inadecuada articulación de la industria con el comercio exterior, generando un desequilibrio externo permanente y creciente.

Con base en lo anterior, aunque la fortaleza europea representa una alternativa por demás interesante, aún *subsiste cierta indefinición sobre la política de diversificación de nuestro país en materia de mercados* a partir de su asociación con Norteamérica. *Es más, la línea actual es que no hay línea, la estrategia es que no existe estrategia.*

Las relaciones de la UE con México están lejos de ubicarse en un segundo nivel de prioridades, ya que después de las relaciones intraunitarias los mayores vínculos de la Unión se dan con Estados Unidos, Japón, los países ACP y, economías de la región, como los PECO.

Pese a los vínculos claramente desiguales entre México y la UE, en el futuro inmediato resulta evidente que para el país será imprescindible fomentar la diversificación de sus relaciones comerciales e incrementar sus nexos con el Viejo Continente, lo cual será una opción de tener en cuenta.

2.3.5 Soberanía en un mundo globalizado

La globalización económica mundial y la conformación de bloques comerciales, le han dado un giro al concepto de soberanía que ya ha dejado de ser aquella fortaleza a la que se referían los viejos tratados de Derecho. Ahora, los imperativos económicos comerciales contemporáneos han obligado a las naciones a renunciar a grados considerables de su poder unilateral en materia de toma de decisiones.

A su vez, la interdependencia en un mundo globalizado, así como la imperiosa necesidad del crecimiento económico han rebasado el mito de la soberanía. Al mismo tiempo, el fin de la guerra fría y la transición de las economías socialistas a la economía de mercado, han marcado una nueva pauta en el comportamiento de la comunidad internacional, en el sentido de que los valores de la democracia y del respeto de los derechos humanos, al parecer es irrefrenable.

Como se ha visto, organismos internacionales tales como la ONU, la OEA, entre otros, adquieren mayores competencias de vigilancia sobre la vigencia de los procedimientos democráticos y el respeto de los derechos humanos al interior de los Estados. Ello podría indicar que los organismos multilaterales tienen ya la posibilidad de intervenir en los asuntos internos de los países, idea hasta hace poco completamente inaceptable para muchos.

Tomando en cuenta lo anterior, al parecer México transita en dos sentidos por la carretera de la globalización. Por un lado, se encuentra la apertura comercial que, como se viera anteriormente, enterró el proteccionismo y la autarquía económica, por otro, si bien ello imprimió velocidad a los asuntos económicos comerciales, en lo político ha habido lentitud y cerrazón.

Cuando se trata de la internacionalización de la política, de la eventualidad de que los órganos multilaterales adquieran jurisdicción para intervenir en la vida interna de las naciones, en la protección a la democracia y a los derechos humanos y, particularmente de la petición de la UE, en el sentido de introducir las cláusulas de derechos humanos y democracia en el pretendido Acuerdo de Cooperación y Concertación Política que México desea negociar y suscribir con este bloque, entonces el gobierno mexicano recurre a su discurso nacionalista, aduciendo la defensa de dos de sus principios de política exterior, es decir, soberanía y autodeterminación.

Sin embargo, en ese campo ya se dio el brazo a torcer, puesto que en las elecciones del 21 de agosto de 1994 estuvieron presentes "observadores" extranjeros y de las ONGs, de igual manera y para no retroceder tanto, se aprobó el financiamiento para la Academia Internacional de Derechos Humanos, entre otros organismos no gubernamentales, mismos que observaron las elecciones para el Gobierno del D.F. el 6 de julio pasado.

Retomando la idea del "doble sentido", parecería indicar que lo que es válido para la economía y el comercio también debería serlo para la política. En ese sentido, no es posible que el gobierno mexicano acepte y promueva su interrelación en un mundo globalizado si en lo político todavía hay lentitud.

El ese sentido, valdría la pena hacer una reflexión, la observancia de los derechos humanos y la democracia no tendrían como propósito el controlar las decisiones soberanas de un país, más bien tendrían como finalidad la de saber con quién hacer o, no hacer negocios. Retomando elementos del primer capítulo, y en particular de Jones Walter, para hacer atractiva la entrada de inversiones, así como fomentar las relaciones comerciales de un país, deben haber cambios ordenados, lo cual sería sinónimo de certidumbre y transparencia, elementos que le interesan a nuestras contrapartes.

La inclusión de sendas cláusulas en el pretendido Acuerdo con la UE, no es privativa de México, ya que la Unión ha pedido a las naciones de Europa del Este, interesadas en su adhesión al bloque, la inclusión de ellas en sus acuerdos. Por lo que México no será la excepción, alguna vez lo fue, baste citar el Acuerdo Marco de 1991, pero ya no lo será, sobre todo derivado de los crímenes políticos que, en los últimos años del régimen salinista cimbraron la economía y afectaron la credibilidad del sistema político.

2.3.6 Estrategia hacia la UE

Por todo lo anterior, México necesita plantear, por un lado, una estrategia global con la UE que aproveche las ventajas de tratar con un sólo socio, en lugar de tratar con quince distintos países y, por otro, una estrategia bilateral, sobre todo con los países más grandes del bloque, en razón de que cada miembro de la Unión cuenta con particularidades y, a su vez, aún cuando este bloque pretende emplear "principios uniformes" para aplicar su política comercial, en realidad, por lo que hace al mercado interior, cada país tiene sus prioridades y exigencias propias.

En ese sentido, las autoridades, y en particular los empresarios mexicanos, deben estar conscientes de los retos que representa la conformación del mercado interior, el cual en el fondo es proteccionista.

Por lo tanto, articular una estrategia, requiere ante todo, saber en dónde estamos y hacia dónde vamos. Para saber dónde estamos, debemos partir del hecho de que existen debilidades, mismas que imposibilitan la penetración del mercado europeo, entre otras, pueden citarse las siguientes:

- Ignorancia generalizada del mercado europeo.
- Falta de actividades de carácter promocional, sobre todo si consideramos que se desconoce con frecuencia a los empresarios europeos.
- Elevados costos en materia de transporte.
- Criterios insuficientes en materia de calidad en relación a las normas europeas, y en consecuencia desconocimiento de los estándares de calidad exigidos por la Unión.
- Desconocimiento de los Programas que ofrece la Unión Europea en diversos campos y, por si fuera poco, éste desconocimiento también opera al interior del país, toda vez que los empresarios mexicanos desconocen, en muchas ocasiones, los programas y apoyos que ofrecen, tanto el Gobierno Federal como la iniciativa privada.

Así, el desconocimiento de los mercados y los criterios de calidad; factores que van de la mano, podrían remediarse mediante el reforzamiento de una serie de actividades a nivel de cooperación bilateral, mismas que contribuirían al conocimiento del mercado interior, así como los estándares de calidad.

En consecuencia, deberían aprovecharse las oportunidades de acceso que ofrece la UE, como una alternativa paralela al uso del SPG, toda vez que éste mecanismo no es la panacea para equilibrar los intercambios comerciales, y diversificar la oferta exportable, sobre todo si consideramos el bajo perfil de aprovechamiento de México, así como las nuevas reglas para gozar de preferencias arancelarias tal como se analizará en el próximo capítulo. Al respecto, una alternativa sería detectar y aprovechar nichos de mercado en la UE, es decir, seguir una estrategia de mercados segmentados, como señala Porter.

2.3.6.1 Conocimiento de mecanismos de cooperación

Es de anotar que en la actualidad, existe un Programa de Seminarios en diferentes Estados de la República Mexicana sobre la "Unión Europea y sus Instrumentos de Cooperación con México",

Dicho Programa inició en el año de 1994 y fue creado con el propósito de responder a las necesidades de descentralización y difusión de información entre los empresarios mexicanos sobre dichos eventos, los cuales son financiados por la Representación de las Comunidades Europeas en México para apoyar a las pequeñas y medianas empresas.

A su vez, los proyectos se han desarrollado con la colaboración de la Cámara Europea de Negocios, la propia Delegación de la UE en México y NAFIN. Con base en datos disponibles, han sido impartidos 16 seminarios en 14 Estados de la República, como a continuación se señala:

	Ciudad	Fecha	Participantes
1	Oaxaca, Oaxaca.	25 de julio de 1994	70
2	Hermosillo Sonora.	6 octubre de 1994	90
3	Cd. Juárez, Chihuahua.	17 de noviembre de 1994	85
4	Chihuahua, Chihuahua.	18 de noviembre de 1994	70
5	Cuernavaca, Morelos.	12 de mayo de 1995	120
6	León, Guanajuato.	16 de mayo de 1995	130
7	Mexicali, B. California.	29 de mayo de 1995	90
8	Ensenada, B. California.	30 de mayo de 1995	70
9	Aguascalientes, Ags.	20 de julio de 1995	100
10	San Luis Potosí, S.L.P.	21 de julio de 1995	130
11	Monterrey, N. León.	26 de septiembre de 1995	100
12	Querétaro, Querétaro	11 de octubre de 1995	110
13	Cancún, Q. Roo.	6 de noviembre de 1995	60
14	Mérida, Yucatán.	17 de noviembre de 1995	110
15	Reynosa, Tamaulipas.	12 de febrero de 1996	70
16	Veracruz, Veracruz.	21 de mayo de 1996	60

Fuente: Cooperación Económica Unión Europea-México. Mayo, 1997. Dirección WEB de la Representación de la UE en México: <http://www.pentanet.com.mx>.

Asimismo, se programaron durante 1996 los siguientes seminarios: Guadalajara, (23 de septiembre), Morelia (23 de octubre), Puebla (29 de octubre), Baja California Sur (8 de noviembre), Tlaxcala (19 de noviembre) y Tabasco (3 de diciembre).

2.3.6.2 Estándares y certificación

Como se anotara anteriormente, las normas unitarias en materia de calidad son exigentes, por lo que se deben cumplir para penetrar el mercado interior. Dicha penetración depende, entre otros factores, de contar con certificados que avalen el aseguramiento de controles de calidad en diferentes etapas del proceso de producción de las empresas. Dichos certificados se refieren a las normas europeas series 29000 y 45000, tal como se señalan a continuación.

NORMAS EUROPEAS RELACIONAS CON LA CERTIFICACION DE LA CALIDAD		
EN 29000	ISO 9000	Norma para la gestión y el aseguramiento de la calidad.
EN 29001	ISO 9001	Modelo para el aseguramiento de la calidad en diseño, desarrollo, producción, instalación y apoyo en servicios.
EN 29002	ISO 9002	Modelo para el aseguramiento de la calidad en producción e instalación.
EN 29003	ISO 9003	Modelo para el aseguramiento de la calidad en inspecciones y pruebas finales.
EN 29004	ISO 9004	Gestión en calidad y elementos de sistemas de calidad.
EN 45001		Criterios generales relativos al funcionamiento de laboratorios de pruebas.
EN 45002		Criterios generales relativos a la evaluación de laboratorios de pruebas.
EN 45003		Criterios generales relativos a los organismos de acreditación de laboratorios.
EN 45011		Criterios generales relativos a los organismos de certificación que certifican productos.
EN 45012		Criterios generales relativos a los organismos de certificación que certifican sistemas de calidad.
EN 45013		Criterios generales relativos a los organismos de certificación que certifican personal.
EN 45014		Criterios generales relativos a la declaración de conformidad por parte de los proveedores.

Fuente: Consejo Empresarial México-Unión Europea. Normas técnicas y de calidad.

En este campo, las acciones están enmarcadas en el Programa de Cooperación sobre Estándares y Certificación, el cual fue lanzado por la Dirección General de Estándares de la SECOFI y, cuyo objetivo es el de propiciar una actividad más agresiva entre los empresarios mexicanos en materia de criterios internacionales de calidad, con la finalidad de que posean ventajas competitivas en el mercado interno, mismas que permitirían acceder al mercado europeo.

Dicho Programa consta de tres etapas, la primera de ellas inició en abril de 1992 con el seminario denominado "La sensibilidad de las empresas públicas y privadas mexicanas acerca de la importancia de un sistema de estándares", mismo que se celebró en las ciudades de Hermosillo, Guadalajara, Monterrey, Puebla y México. La segunda etapa dio inicio en marzo y abril de 1993, impartándose seminarios sobre "Calidad y Estándares" en las mismas ciudades excepto Hermosillo, mismo que fue atendido por 500 directivos empresariales y autoridades.

Por último, las actividades de la tercera etapa, mismas que operan actualmente, son las siguientes:

- Creación de una unidad administrativa, cuya administración estaría a cargo de europeos (Asociación Española de Normalización y Certificación) y mexicanos (Dirección General de Normas de la SECOFI -DGN-).
- Organización de tres seminarios para sensibilizar a los empresarios (405 participantes).
- Realización de un Foro de consulta compuesto de nueve instituciones reconocidas en materia de certificación y estándares (12), y DGN.

- Realización de viajes a Europa con la participación de los 12 Directores Ejecutivos de éstas instituciones, así como la visita de una agencia de estándares y certificación a cuatro países de la UE.
- Organización de cursos de capacitación para inspectores de sistemas de calidad.

2.3.6.3 Programas en materia de disponibilidad de recursos financieros

Además del reforzamiento en las actividades anteriores, sería conveniente explotar las disponibilidades de recursos financieros, tecnológicos y técnicos con los que cuenta la UE para el apoyo directo a los programas de desarrollo.

En ese sentido, se debería profundizar la presencia en dos tipos de Programas: ECIP (European Community Investment Partners) y AL-Invest.

2.3.6.3.1 European Community Investment Partners

ECIP; instrumento creado por la Comisión Europea con el propósito de financiar coinversiones en PVDs de Asia, América Latina y el Mediterráneo, ofrece las siguientes facilidades:

- 1) Fondos para la identificación de socios y/o proyectos.
- 2) Fondos para preparar la privatización o construcción-operación-transferencia / construcción-operación-esquemas propios.
- 3) Fondos para realizar estudios antes de concretar la coinversión, como son: estudios de factibilidad, creación de prototipos, así como el establecimiento de esquemas piloto.

- 4) Fondos para cubrir requerimientos de capital de la coinversión.
- 5) Fondos para el desarrollo de recursos humanos.

Por medio de este proyecto, los empresarios mexicanos podrían beneficiarse de la IED europea, misma que podría contribuir a la transferencia de tecnología y know-how, al mismo tiempo, brindaría facilidades a las empresas mexicanas para penetrar mercados internacionales.

Es de anotar que hasta 1995, la posición de los proyectos dentro de este Programa era la siguiente:

PROYECTOS ECIP EN MEXICO			
1989-1995			
AÑO	NUMERO DE PROYECTOS	MONTO */	VARIACION %
1989	4	829	
1990	11	1,625	96
1991	10	1,050	-35
1992	22	3,941	275
1993	19	5,395	37
1994	27	2,395	-56
1995	20	2,453	2.4
Total:	113	17,688	--

*/ Miles de dólares.

Fuente: Cooperación Económica Unión Europea-México. Mayo, 1997. Dirección WEB de la Representación de la UE en México: <http://www.pentanet.com.mx>.

El monto total, mismo que asciende a aproximadamente 17.7 mdd, representa el 10% del total de los financiamientos otorgados por la UE durante esos años, es decir, 170.7 mdd. A su vez, de 1989 a la fecha, los proyectos aprobados para México se distribuyen de la siguiente manera:

Facilidades	Proyectos (participación)	Montos (participación)
1	33.6%	13.1%
2	54.9%	43.2%
3	11.5%	43.7%
Total	100%	100%

Fuente: Cooperación Económica Unión Europea-México. Mayo, 1997. Dirección WEB de la Representación de la UE en México: <http://www.pentamet.com.mx>.

Con base en una evaluación reciente de la Representación de la UE en México, durante el periodo señalado en los dos últimos cuadros, los proyectos se situaron particularmente en el sector agrícola (25%), textil (15%), turismo (9%) y electrónica-comunicaciones (6%).

Por lo que hace a 1995, de los 20 proyectos referidos, catorce de ellos se situaron en la facilidad 1, cinco en la 2ª y únicamente uno en la 3ª.

Es de notar que, entre los proyectos bajo la facilidad uno por llevarse a cabo en 1995, se puede hacer mención del financiamiento otorgado a NAFIN, con la finalidad de promover ECIP a nivel nacional. Dicha promoción contempla la realización de seminarios especializados acerca de la administración del Programa, dirigido a servidores públicos en las oficinas centrales y regionales de NAFIN, así como la elaboración de un video cassette que muestra el desarrollo de ECIP en México.

Bajo la facilidad 2 destaca un proyecto para establecer una planta piloto para manufacturar prototipos de partes de plástico para automóviles en el Edo. de Puebla, cabe destacar que ésta es la primera coinversión entre Alemania y México registrada en el ECIP.

Por último, en la facilidad 3 destaca el financiamiento otorgado a la empresa "Sol Azul", situada en Baja California Sur, para iniciar la producción y exportación de ostias japonesas a los Estados Unidos. Cabe hacer mención de que en diciembre de 1995, esta empresa obtuvo un financiamiento bajo la facilidad 2 para ejecutar un proyecto piloto.

2.3.6.3.2 AL-Invest

Otro Programa de cooperación es el AL-Invest, cuyo objetivo principal es brindar a las empresas latinoamericanas la oportunidad de encontrar socios europeos genuinos, así como incrementar la competitividad de las mismas a través de la apertura recíproca de mercados.

Por lo que toca a los socios genuinos, la filosofía de negocios europea se basa en la lealtad hacia los proveedores, de forma tal que si se concreta un negocio y se gana la confianza del socio europeo, la relación de negocios podría ser duradera.

Este Programa brinda ayuda particularmente en tres áreas:

1. Celebración de reuniones entre sectores empresariales.
2. Apoyo para fortalecer las relaciones entre las empresas de cada región.
3. Estimular las actividades entre los países de América Latina.

Los logros de este Programa han sido de gran magnitud, toda vez que durante la primera etapa se elaboró una metodología de trabajo común y se creó una Red de Eurocentros (Eurocentro CANACINTRA, NAFIN y BANCOMEXT), mismos que financian las relaciones de negocios en forma directa. Durante la segunda etapa, la cual inició el año pasado y finalizará en el 2000, se dará continuidad a la planeación de actividades con un presupuesto de 41 millones de ECU's. El objetivo principal de esta etapa es realizar 30 reuniones de negocios anualmente con una participación de 1,800 empresas en cada una de ellas, de manera tal que al finalizar el Programa se alcancen a 9,000 empresas. Cabe anotar que se estima que las actividades del AL-Invest crearán, como mínimo, negocios por 150 millones de ECU's por año.

Entre las actividades relevantes, emprendidas por los Eurocentros en México, se encuentran, el evento que organizara el Eurocentro CANACINTRA para promover contactos empresariales en la industria del zapato, mismo que tuvo verificativo en la Ciudad de León, Gto, del 22 al 24 de octubre de 1996, por su parte, el Eurocentro NAFIN, organizó la primera reunión de negocios AL-Invest'96, misma que tuvo lugar en la Ciudad de Monterrey, N. León, durante el mes de febrero el año pasado, y cuyo propósito fue promover contactos entre empresarios mexicanos y europeos de la industria de alimentos y bebidas, así como de las industrias de maquinaria y equipo mecánico.

Derivado de todo lo anterior, la estrategia a seguir, con la finalidad de fortalecer los vínculos comerciales y de inversión con la Unión Europea, y sobre todo, penetrar los mercados europeos, se deberían emprender y fortalecer las siguientes actividades:

En materia de información.

- Contar con perfiles de mercado.
- Aprender el funcionamiento del mercado europeo.
- Conocer los hábitos de negocios de los europeos.
- Identificar la demanda europea, y de ser posible por nichos de mercado.
- Incrementar la competitividad de las exportaciones mexicanas.
- Conocer la legislación aduanera unitaria.
- Tener conocimiento de las estándares de calidad.

Para ello, sería conveniente aprovechar los apoyos que ofrece la UE, con el objeto de que las empresas mexicanas tengan acceso al mercado europeo, a través de:

- Reuniones de negocios.
- Promoción comercial en Europa para dar a conocer a las empresas mexicanas y sus productos.
- Participación de empresas mexicanas en ferias comerciales.
- Participación de empresas europeas en viajes de negocios a México.

Sin embargo, para emprender tales actividades, no se debe negar el hecho de que se requiere también de asistencia técnica, para ello deberían emprenderse las siguientes actividades:

- Contar con material informativo y organizar frecuentemente seminarios.
- Impulsar viajes de expertos a México.
- Impulsar visitas de exportadores mexicanos a Europa, con la finalidad de que se familiaricen con los estándares de calidad que operan en aquel continente.

En síntesis, es preciso explotar los mecanismo que nos ofrece la Unión Europea, cumplir con estándares en materia de calidad, tener un conocimiento a fondo del mercado interior, ya que sus reglas inciden y se trasladan a la política comercial de la UE hacia terceros países. Y, sobre todo, encontrar una estrategia alterna de carácter bilateral (negociar, en particular, con Alemania, Francia, España y el Reino Unido) misma que puede partir de la búsqueda e inserción en nichos de mercado, tema que se tocará en el siguiente capítulo.

Finalmente, es imprescindible hacer una reflexión, derivado de todo lo anterior. Frecuentemente se ha hablado de la conveniencia de diversificar mercados y productos, en particular disminuir la dependencia de los Estados Unidos de Norteamérica. Sin embargo, en un mundo globalizado, dónde los flujos de comercio y de inversión son dominados por empresas transnacionales, en particular mediante operaciones intrafirma, es necesario contar con ventajas competitivas de mayor orden, tal y como lo señala Porter, es decir, desarrollar tecnologías de procesos, con el propósito de fabricar y competir con productos de alto valor agregado, hacer uso de tecnologías avanzadas de información, así como en materia de transacciones internacionales, entre otros medios.

Con base en lo anterior, no cabe duda que se debe contar con una buena infraestructura humana, tecnológica, financiera, educativa, etc., para competir en el exterior, misma con la que debería contar nuestro país para poder competir en mercados internacionales. No obstante, todavía subsisten deficiencias en la nación, mismas que le impiden poseer una postura competitiva. Baste señalar que al interior del aparato productivo del país existen deficiencias de carácter estructural, producto de la aplicación inacabada de políticas, ya que cada administración pone en marcha el modelo que mejor le parece y abandona los logros anteriores, por lo que no hay una continuidad.

Derivado de ello, persisten diversos problemas, de carácter social, económico, de cultura política, etc., y además, a nivel micro las empresas son poco competitivas. En este punto es de anotar que la planta productiva nacional está compuesta en su mayor parte por micro, pequeñas y medianas empresas (aproximadamente 85% del total), muchas de las cuales son micro (negocios familiares), y en general se encuentran en franca desventaja frente a las transnacionales. En el mejor de los casos, únicamente fungen como proveedores de las grandes empresas.

Por lo anterior, es necesario tomar conciencia de éstos aspectos y tratar, en la medida de lo posible, de subsanarlos más no resolverlos, ya que a éstas alturas no nos queda otra opción más que competir, aún cuando sea en desventaja.

3 SISTEMA DE PREFERENCIAS GENERALIZADAS (SPG)

Desde hace más de veinticinco años, la Unión Europea ha venido aplicando el Sistema de Preferencias Generalizadas en sus relaciones comerciales con los PVD.^(ag) En ese sentido, es de anotar que la UE aplica dicho sistema desde el 1º de julio de 1971,^(ah) producto de la aplicación de la ya mencionada "cláusula de habilitación".

La Cláusula dio pie a que la UE aplicará en forma unilateral preferencias al ingreso de productos provenientes de los PVD, en forma de cuotas amplias y bajos aranceles.

Con base en lo anterior, una de las características principales del SPG es la de ser autónomo (recuérdese política comercial autónoma) y, por ser producto de una decisión unilateral las preferencias son **no recíprocas**, es decir, los países beneficiarios (PVD) no están obligados a otorgar reducciones equivalentes de sus propios derechos de aduana.

^(ag) En la actualidad, 146 países y 25 países o territorios de ultramar (territorios dependientes) se benefician del SPG. Cabe destacar que entre los territorios dependientes, por lo que se refiere a Hong Kong, éste pasó a formar parte de China a partir del 1º de julio de 1997, en tanto que Macao dejará de ser administrado por Portugal, por lo que pasará a dominio chino a partir del año 2000, por ello el número de territorios se reduce a 23.

^(ah) Fechas de entrada en vigor de los esquemas de aplicación de los miembros de la actual UE:

- Comunidad Europea: 1º de julio de 1971.
- Finlandia: 1º de enero de 1972.
- Suecia: 1º de enero de 1972.
- Austria: 1º de abril de 1972.

Por otra parte, "dichas preferencias son de carácter temporal, el esquema contiene un mecanismo de salvaguardia y el derecho puede ser restablecido." ¹²⁴

3.1 Fundamentos del SPG

Para entender el fundamento de los beneficios del sistema es preciso referirnos a las causas que originaron la aplicación del mismo, el cual tienen como objetivos principales incrementar los ingresos por concepto de exportaciones mediante la promoción de las mismas y, estimular el desarrollo y la industrialización de los PVD.

Al respecto, tenemos que:

- Para que los PVD logren desarrollarse, necesitan recursos financieros (que se vieron mermados en su momento por el peso de la deuda y las fluctuaciones del precio del petróleo y de otros productos importados), así como avances simultáneos en dos frentes: el agrícola, para poner fin a la desnutrición, y el industrial, base de una estructura más equilibrada.
- Pero la industrialización de los PVD es complicada, tanto por los recursos financieros que se requieren, los cuales en ocasiones deben destinarse a tareas prioritarias, como por los recursos humanos, que aunados a los financieros permiten desarrollar tecnologías de punta.

¹²⁴ Comisión de las Comunidades Europeas. *DOSSIER 24. SPG. Exportar a Europa*. Francia, 1988. pp. 4

- Por ello, al aplicar las preferencias (ventajas del sistema) del SPG, mismas que se podrían sintetizar en una reducción parcial o total de derechos de aduana, los países industrializados pretenden facilitar a las industrias de los PVD la penetración de sus productos. Para ello, los productos de los PVD gozan de una ventaja arancelaria, que los sitúa en condiciones de igualdad frente a aquellos existentes en las industrias de los países avanzados a los que están entrando, como frente a los que provienen de otros países industrializados.

A su vez, existen razones de carácter histórico que, colocan a la UE a la vanguardia de este sistema y, son las siguientes:

- **Históricas.** Como se sabe, Europa mantuvo relaciones tradicionalmente privilegiadas con sus colonias, las cuales se inclinaron posteriormente hacia la cooperación derivado del proceso de descolonización.
- **Políticas.** Dichas razones tienen su fundamento en los tratados de la CEE, cuya filosofía es la de propiciar la convivencia pacífica entre los Estados, toda vez que apenas se estaba emergiendo de un período particularmente devastador, es decir, dos conflagraciones mundiales. A su vez, ésta relación tuvo como medio principal la cooperación entre los Estados.

3.1.1 Funcionamiento del SPG tradicional

Las preferencias generalizadas de la UE, basadas en la exención total de los derechos de aduana unido a determinadas limitaciones y otras condiciones, están reguladas por normas que varían según se trate de productos industriales, textiles o agrícolas. Los primeros constituyen la principal vertiente de este esquema. Dicha importancia se podría explicar por el peso promedio de la actividad industrial en el PIB conjunto y la PEA total de la UE, es decir, 36% y 32%, respectivamente.

Cabe resaltar que desde su comienzo, el esquema unitario ha sido renovado anualmente de manera casi automática, efectuándose una revisión global cada diez años.

A su vez, el SPG fijaba todos los años a través de varios reglamentos del Consejo, el régimen preferencial aplicable, desde el 1 de enero al 31 de diciembre del año correspondiente, a los productos cubiertos por el sistema, originarios de los países beneficiarios.¹²⁵

La primera revisión decenal se aplicó el 1º de enero de 1981, habiéndose efectuado otra intermedia más restringida el 1º de enero de 1986.

La nueva revisión decenal que debió haber entrado en vigor el 1º de enero de 1991 fue pospuesta al 1º de enero de 1992, luego al 1º de enero de 1993 y, por último, al 1º de enero de 1994, debido a la incertidumbre derivada de las conclusiones de la Ronda Uruguay. La última revisión (1994) dio como resultado la instauración del nuevo SPG, bajo el cual se regirán los intercambios de la UE (de 1995 al 2004).

¹²⁵ COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES. VADE-MECUM. Le Schema Communautaire de Preferences Generalises. Bruxelles, Belgique. Mars, 1993. pp. 2

Cabe señalar que el antiguo SPG tenía como principal mecanismo la diferenciación, toda vez que las preferencias otorgadas mediante aranceles bajos y volúmenes (cuotas de entrada) aceptados, variaban de un país a otro dependiendo de su competitividad en determinados productos y, a su vez, en el sector.

3.1.1.1 Productos industriales

En este sector, las preferencias arancelarias afectan a todos los productos industriales cubiertos por el Tratado CEE incluidos los textiles, los cuales son objeto de una reglamentación aparte para tomar en consideración las condiciones especiales previstas según el Acuerdo Multifibras (AMF).

Para los productos industriales en general, las limitaciones se refieren sobre todo a los productos denominados sensibles, ^(a1) es decir, aquellos cuya importación podría causar perjuicio a los intereses de la industria comunitaria. ^(a2)

Estas limitaciones, que con unas pocas excepciones (los aceites de petróleo y las maderas contrachapadas) se expresaban en ecus, son de dos tipos:

^(a1) La sensibilidad de los productos se refiere, sobre todo, al impacto derivado de la penetración de productos provenientes del exterior, en términos de productividad, pérdidas de empleo y precios.

^(a2) Es de anotar que en el esquema/95, la protección de los sectores sensibles contra el exceso de importaciones ya no se basará en la diferenciación, como había venido sucediendo, sino exclusivamente en un doble mecanismo: de manera preventiva, a través de la modulación de los márgenes arancelarios preferenciales, en función de la sensibilidad de los productos y, en caso de urgencia, mediante una cláusula de salvaguardia. Este doble mecanismo sustituirá al sistema de contingentes y límites (ver nota al pie, aa, sobre tipos de aranceles que aplica la UE a las importaciones provenientes de terceros países) que habían venido operando con la finalidad de establecer una diferenciación país/producto.

- Las denominadas "montantes fijos libres de derechos" que, una vez rebasadas, se restablecía automáticamente el derecho de aduana normal hasta finales del año correspondiente. Se aplicaban a los países más competitivos para un producto determinado y eran individuales, por lo que se aplicaban a cada país, no al conjunto de ellos. En cuanto al volumen, por regla general representaba entre el 1% y el 5% del comercio total del mismo producto proveniente del conjunto de terceros países. Además, al tratarse de límites válidos para toda la Comunidad y no para cada Estado miembro, se gestionaban a nivel comunitario, siguiendo el principio de "primero en llegar primero atendido".
- Los "límites máximos"; que a diferencia de los "montantes fijos libres de derechos", cuando se sobrepasaban no se restablecía automáticamente el derecho de aduana normal. Este se podía restablecer únicamente a petición de un Estado miembro o, con menos frecuencia, a iniciativa de la Comisión, cuando lo exigía la situación de una industria y una vez que ésta comprobaba las razones de hecho. Los límites también se aplicaban en forma individual a todos los países beneficiarios que, a priori no eran considerados como los más competitivos para el producto correspondiente. ¹²⁶
- Todos los productos industriales cubiertos por el esquema y que no figuraban en lista de los productos sensibles se consideraban "no sensibles" y no estaban sometidos a los "montantes fijos libres de derechos" o a los límites. Ello no significa, sin embargo, que no se podía restablecer el derecho de aduana normal para estos productos durante el año. Existía para ellos una "base de referencia" cuyo importe representaba algo más del 6% de las importaciones totales en la Comunidad (en 1988) de cada uno de los productos de que se trataba; una vez sobrepasada dicha base, se podía proceder a restablecer el derecho de aduana

¹²⁶ Ibid. pp. 3

normal cuando existían dificultades económicas debidas a un aumento de las importaciones preferenciales de estos productos de un país determinado. No obstante, estos casos eran excepcionales y objeto de un procedimiento de información entre la Comisión y los Estados miembros con plazos más amplios.

3.1.1.2 Productos textiles

Contrariamente a los productos industriales en general, los productos textiles, por definición y sin excepción, se consideran siempre como sensibles, en particular los cubiertos por el Acuerdo Multifibras (AMF) y por los acuerdos bilaterales de autolimitación celebrados bajo su égida con los países suministradores. El régimen preferencial que se les aplica ha sido siempre objeto de una normativa separada y funciona de forma un poco distinta.¹²⁷

Es de anotar que todavía en el año de 1994, los límites fijos de utilización de las preferencias para los textiles, denominados "contingentes",^(4k) estaban repartidos entre los Estados miembros. A partir del 1º de enero de 1995, estos contingentes se

¹²⁷ Comisión de las Comunidades Europeas. Op.cit. pp. 8

^(4k) En materia de aranceles, la Unión Europea maneja básicamente tres tipos:

- *Suspensiones arancelarias*: éstas permiten, durante un periodo determinado de tiempo (en la práctica es de seis meses o un año, con posibilidad de prórroga), no pagar, total (suspensión total) o parcialmente (suspensión parcial) los derechos que normalmente deberían pagarse por las mercancías importadas.
- *Contingentes arancelarios*: este tipo de arancel coincide con el anterior, con la única diferencia de que el contingente está limitado a un volumen determinado (cantidad o valor) de mercancías. Alcanzado el límite establecido se restablecen automáticamente los derechos aduaneros.
- *Límites máximos u otros límites preferenciales*: éste arancel, que como se veía anteriormente, es una de las limitaciones que consagra el SPG en materia de productos industriales, no es otra cosa más que una modalidad en la aplicación del contingente, a través del cual se otorgan preferencias y, una vez que se rebasa el límite, el derecho puede ser restablecido automáticamente, siempre y cuando la Comisión o algunos de los Estados miembros así lo soliciten.

transformaron en "montantes fijos libres de derechos" y han dejado de repartirse entre los Estados miembros, por lo que el funcionamiento del esquema textil se ha acercado al del esquema industrial general.

Sin embargo, conserva algunas peculiaridades propias, además del hecho de que este esquema no cuenta con productos "no sensibles" y, por tanto, base de referencia. Todas estas peculiaridades son consecuencia del vínculo existente entre las concesiones arancelarias concedidas con arreglo al esquema y las autolimitaciones negociadas con arreglo a los acuerdos bilaterales AMF.

Así, la competitividad de un país para un producto se juzga en función de criterios que emanan del acuerdo bilateral textil celebrado con dicho país. Dicho de otro modo, un producto sometido a autolimitación en el acuerdo, está automáticamente sometido a un límite fijo libre de derechos en el esquema SPG, mientras que el resto está sometido a un límite máximo.

Además, el volumen de los límites fijos se calcula de forma diferente para tener en cuenta el nivel de competitividad de los países proveedores establecido en los acuerdos bilaterales. De acuerdo con este cálculo, la mayoría de los países beneficiarios tienen un volumen que representa el 1% de las importaciones totales en la Comunidad del producto correspondiente, aunque este porcentaje se puede reducir hasta un 0.1% para algunos proveedores denominados "dominantes" y para algunos productos altamente sensibles.

Por último, al igual que en los acuerdos textiles AMF, los límites fijos y los límites máximos se expresan en toneladas o en número de piezas o de pares y no en ecus, y se remiten a las categorías de productos definidos en los acuerdos bilaterales.

3.1.1.3 Diferenciación acentuada

A partir de 1986, los productos sensibles originarios de algunos países competitivos fueron objeto de reducción, e incluso supresión de las ventajas preferenciales que gozaban, en virtud de una nueva política iniciada en ese año, denominada diferenciación acentuada. Se comprobó que existía un desequilibrio evidente en la utilización del esquema entre un pequeño grupo de países con una gran capacidad competitiva y capaces de aprovechar plenamente las ventajas ofrecidas y un número elevado de países que las infrautilizaban sistemáticamente. (es de anotar que éste motivó el corazón de la reforma, es decir, la modulación y la graduación).

La política de diferenciación acentuada trató de poner remedio a este desequilibrio retirando a los primeros las ventajas que eran innecesarias desde el punto de vista de su industrialización, y distribuyéndolas entre los demás.

En la práctica, se establecieron dos criterios para aplicar esta política. Cuando las importaciones totales (preferenciales o no) de un producto dado originarias de un país determinado alcanzan el 20% y 10% para los textiles AMF) de las importaciones del mismo producto del conjunto de terceros países, este producto es progresivamente excluido, en dos fases anuales, del régimen preferencial (reducción del límite fijo a la mitad el primer año, exclusión en el segundo año si se siguen cumpliendo los requisitos). En principio, lo mismo ocurre cuando las importaciones totales de un producto dado llegan a ser diez veces el límite fijo concedido para el mismo, en este caso, se supone que el beneficio del esquema ya no es necesario para asegurar resultados significativos del país en la exportación del producto en cuestión. No obstante, la segunda fase (exclusión) nunca se ha aplicado basándose en este criterio.

Naturalmente, estos criterios se han aplicado con moderación razonable, evitando dañar los intereses de los países con escasos ingresos.

3.1.1.4 Productos agrícolas

El alcance del esquema de preferencias para los productos agrícolas es más limitado que el de los esquemas industrial y textil, derivado de la aplicación de la Política Agrícola Común (PAC), la cual protege al sector primario de la UE mediante de la aplicación de medidas en el marco de la armonización común de los mercados agrícolas, misma que comprende, en particular "(...) controles de precios, subsidios a la producción y comercialización de varios productos, almacenamiento y una organización administrativa común para estabilizar tanto las importaciones como las exportaciones."¹²⁸

Asimismo, con base en Fernando de Mateo (artículo citado en el párrafo inmediato anterior), además de esos apoyos internos, la UE aplica un sistema comercial común a productos de los siguientes sectores: azúcar, productos procesados a partir de frutas y vegetales, carne de porcino, huevos, carne de aves de corral, arroz, carne de bovino y productos de leche. Dicho sistema opera de la siguiente manera: cuando el precio en el mercado mundial se encuentra por debajo del de la UE, se aplica un impuesto a la importación, producto de la diferencia entre el precio de intervención (*threshold price*, fijado anualmente) y el precio CIF (calculado conforme al precio más barato en el mercado internacional); de esta forma, el monto del impuesto varía

¹²⁸ BANCOMEXT, S.N.C. *Revista de Comercio Exterior*. Vol. 36 No. 7 Julio/1986. Artículo: México y la Comunidad Económica Europea. Comercio e inversiones. Autor: Fernando de Matco. pp. 594

de acuerdo a las fluctuaciones del precio en el marco mundial. Este mecanismo se conoce como de impuestos variables (*variable levies*). ^(a1)

Derivado de lo anterior, la PAC es restrictiva. Ello se debe al hecho de que tradicionalmente los países europeos han favorecido su sector agrícola, con la finalidad de intentar asegurar la autarquía en la producción agrícola para no depender de los proveedores internacionales en caso de emergencia, así como por el deseo, producto de lo anterior, de proporcionar a los agricultores locales un ingreso similar al que reciben los trabajadores en otros sectores. ^(am)

^(a1) Para comprender la construcción del impuesto variable, así como sus repercusiones, consideremos el siguiente caso hipotético. Supongamos que, en el mercado mundial, el precio de una tonelada de azúcar es de USA \$70 dólares (dlrs.), en tanto que el de la UE es de \$110 dlrs. En virtud de que el precio en el mercado mundial está por debajo del de la UE, se aplica un impuesto a la importación (impuesto variable), el cual, también hipotéticamente, es de \$40 dlrs. (producto de la diferencia entre el precio de intervención = \$90 dlrs. y el precio CIF más barato en el mercado internacional = \$50 dlrs.).

Derivado de la aplicación de ese impuesto, el costo de importación aumenta y, en consecuencia, la demanda disminuye (anteriormente, ésta se había visto favorecida porque el azúcar importada era más barata que la local), lo cual, repercute negativamente en las exportaciones de azúcar de los PVD, quienes a su vez, bajan sus precios, tanto para competir con los productores locales como entre ellos mismos. Ello, beneficia a los productores locales, genera ingresos para los países de la UE vía impuestos a la importación y, entre otros factores, propicia la disminución de los precios del producto en los mercados internacionales. Cabe anotar que, por esto último, se ha acusado a la UE de agravar la caída de los precios internacionales de los productos agrícolas a través de su PAC.

^(am) Haciendo un comentario al margen, no sorprende que las políticas económicas de los países europeos sean diferentes a la política económica del país. En México, desde la época en que operara la estrategia de ISI, los esfuerzos para impulsar su desarrollo, se dirigieron exclusivamente hacia la industrialización del mismo, pero se descuidó el sector agrícola, lo que provocó el éxodo de poblaciones rurales a las zonas industriales (que al parecer les proporcionaría un mejor nivel de vida) y daños estructurales a la economía del país, tal como se señalara en el apartado dedicado a la política comercial de México.

Así pues, los objetivos de la PAC son: "a) aumentar la productividad agrícola a través del progreso técnico y del desarrollo racional de la producción agrícola y de la utilización óptima de los factores de producción, en particular de mano de obra; b) asegurar, por lo tanto, un nivel de vida justo para la población agrícola (...); c) estabilizar los mercados; d) garantizar el abasto regular y e) garantizar precios razonables para los consumidores " ¹²⁹

A su vez, la lista de los productos agrícolas previstos en las preferencias es necesariamente limitada y no incluye productos, o pocos, de las zonas templadas. Es más, algunos de los productos que figuran en ella no son objeto de preferencias para todos los países.

Por otra parte, destacan las preferencias arancelarias para cuatro productos en particular, es decir, garbanzos, café, cerveza y cacao en grano, mismos que con la reforma al SPG de 1994, no se les aplica arancel, toda vez que están catalogados como no sensibles

Dicha sensibilidad se debe a que no hay producción interna de dichos productos, al menos, por lo que hace al garbanzo, el café y el cacao en grano, lo cual se puede deber al tipo de climas que hay en Europa, de ahí que estos productos son importados del exterior, en particular de América Latina.

De acuerdo con información disponible, entre otros productos, el café y el cacao en grano, son dos de los preferidos por los europeos, quienes tienen gustos diferentes por determinada variedad de los mismos, lo que determina el grado de penetración de mercado de los productos latinoamericanos.

¹²⁹ Ibid.

Por lo que hace al café, este producto se clasifica en dos tipos: robusta y arábica. "El café robusta, más amargo, es utilizado esencialmente en la producción de café soluble o como componente de mezclas de café tostado de bajo coste. La variedad arábica se utiliza principalmente en la elaboración de cafés tostados de mayor coste, y registra invariablemente precios superiores a los del café robusta." ¹³⁰

A su vez, el café arábica, que parece adaptarse al actual gusto de los consumidores, representa una creciente proporción de las importaciones de café de la UE. "Esta variedad como se ha dicho, se utiliza primordialmente en la fabricación de cafés solubles de elevado precio, por otra parte, el método de producción de café soluble mediante la liofilización, desarrollado en años recientes, ha aumentado su penetración en el mercado unitario." ¹³¹

Por lo que hace al cacao (producto empleado particularmente en la industria chocolatera europea), al igual que el café, su penetración en el mercado europeo está determinada por los gustos de los europeos. De hecho, un rasgo común "(...) de los países exportadores de cacao en grano y de productos procesados es su concentración en un reducido número de mercados: mientras que los exportadores de África Occidental han considerado a Europa como el mercado natural para sus productos, los de América Latina han optado por el mercado de EE UU, más vasto y accesible." ¹³²

¹³⁰ Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA). *EL MERCADO UNICO Y SU IMPACTO EN AMERICA LATINA*. Editado por IRELA. Madrid, 1993. pp. 222

¹³¹ Ibid. 222-223

¹³² Ibid. 224

Con base en lo anterior, los consumidores europeos se han habituado al chocolate fabricado con una base de grano africano, en tanto que Estados Unidos privilegia el chocolates hecho con granos altamente tostados procedentes de América Latina y, en particular, de Brasil.

3.1.2 Normas de origen

Dentro del esquema del SPG, éste es un elemento altamente restrictivo, ya que el sistema está subordinado al respeto de condiciones estrictas relativas al origen de los productos que pueden beneficiarse de las preferencias.

Las normas de origen están previstas en una normativa detallada, adoptada por la Comisión, tras dictamen conforme de un Comité de regulación (Comité de Origen). En ella se establece, por una parte, la definición propiamente dicha del origen de los productos y, por otra, las formas de control.¹³³

La definición del origen de los productos es necesaria cuando dos o más países intervienen en la fabricación del producto de que se trate. En este caso, el país que exporta en último lugar la mercancía hacia la Comunidad únicamente se puede beneficiar del SPG cuando la transformación de la misma es suficiente para conferir al producto carácter originario. En general, se considera transformación suficiente cuando provoca un cambio de código de la nomenclatura (sistema armonizado) entre el material importado y el producto acabado.

¹³³ *COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES*. Op.cit. pp. 8

Existen, no obstante, numerosas excepciones a esta norma que añaden o cambian condiciones de transformación, indicadas bien mediante una descripción del trabajo necesario, bien mediante un porcentaje máximo del material importado. En este contexto, se ha de señalar que las disposiciones especiales permiten excepciones a estas condiciones cuando se efectúan transformaciones sucesivas dentro de un grupo regional de países beneficiarios. Dichas disposiciones, conocidas bajo el nombre "acumulación regional del origen" ^(an) tienen como objetivo fomentar la integración regional de las economías de los PVD y actualmente se aplican a la ANSEA y al Grupo Andino. Asimismo, pronto se aplicarán a los miembros de la CEI y los países bálticos.

Las formas de control del origen dependen totalmente de la cooperación administrativa entre las autoridades aduaneras de los países beneficiarios y de la propia UE, e implican un alto grado de confianza entre ellas, debido a que la responsabilidad inicial del control está en manos del país exportador beneficiario.

Dicho control se logra a través de la instrumentación de mecanismos de llenado de formatos, tal es el caso del certificado de origen tipo A para las mercancías exportadas.

Cabe hacer notar que este certificado es considerado por las autoridades comunitarias importadoras como una especie de "cheque" a cuenta del presupuesto comunitario, ya que las mercancías que acompaña están exentas de derechos de aduana, que proveen los recursos propios de la UE. De aquí la importancia de esta cooperación y los graves problemas que puede provocar el eventual incumplimiento

^(an) En este aspecto, para darse idea del proteccionismo de la UE frente a productos del exterior, baste señalar que los requerimientos de contenido local fueron contemplados entre las reglas que se adoptaron para instrumentar el Mercado Único. En ese sentido, una directiva propuesta se refería a las adquisiciones gubernamentales. Para que una empresa ajena al bloque pueda participar con sus productos en alguna licitación, éstos debían contar, al menos, con un 50% de contenido regional.

del compromiso por parte de los países beneficiarios cuando expiden dichos certificados. Es preciso señalar que un procedimiento de control a posteriori de los certificados de origen permite que las autoridades comunitarias soliciten a los países beneficiarios que confirmen o invaliden su control inicial.

3.1.3 Asistencia técnica

Desde la aplicación del SPG, la Comisión ha llevado a cabo un programa intensivo de asistencia técnica a favor de los países beneficiarios del SPG con el fin de aprovechar al máximo el esquema y perfeccionar el conocimiento de sus mecanismos. Para ello, la Comisión ha organizado diversos seminarios de información y cursos técnicos principalmente para los funcionarios encargados de la expedición de los certificados de origen y para los exportadores y otros agentes privados. Estas acciones están prioritariamente destinadas a los países, en particular los PMA, que tradicionalmente han infrutilizado las ventajas del SPG para sus exportaciones, así como a los nuevos beneficiarios.

3.2 Reforma del SPG (nuevo esquema para el periodo 1995-2004)

La reforma al SPG, constituye un parteaguas en la política comercial autónoma del bloque y, fue a raíz de la conclusión de la Ronda Uruguay como se determinó poner al día dicho sistema, es decir, acorde con el nuevo entorno mundial. A su vez, dichas reformas pueden considerarse revolucionarias y, además, responden a cuatro necesidades:

- Adaptar el esquema a las nuevas condiciones creadas por los resultados de la Ronda Uruguay, y especialmente al margen preferencial del SPG.
- Adaptar el esquema a la diferenciación creciente entre los PVD, es decir, otorgar un beneficio equitativo entre los países, así como los sectores que más lo necesitan.
- A su vez, los europeos, preocupados por las dimensiones sociales y medioambientales (que más que preocupación se convierten en barreras no arancelarias), establecen en el nuevo esquema que aquellos países, cuya intención sea beneficiarse del esquema, deberán adoptar prácticas laborales y medioambientales más ad hoc a las sensibilidades actuales.
- Y por último, facilitar el uso del SPG, hacerlo más transparente y sustituir los contingentes y techos arancelarios actuales por una modulación de los aranceles.

Asimismo, en opinión de la UE, ellos no buscan un mayor y mejor sistema de protección, más bien desean favorecer a los países que más lo necesitan. En ese sentido, la UE argumenta que aplica aranceles bajos y, con excepción de algunos productos, éstos llegan a situarse hasta en 15% (tal es el caso de uno de los principales productos exportados a la UE, es decir, el ácido acético, el cual paga un derecho de 16.8% ad-valorem y figura en la lista de productos sensibles (*Ver anexo 9*)).

Por otra parte, aducen que por varios años el SPG industrial ha sido favorecido con una tasa cero, tal como se observa en el Reglamento antes referido.

3.2.1 Estructura del nuevo SPG

Antes de iniciar esta parte, es necesario anotar que en un primer período el campo de acción del nuevo esquema pluri anual se limita a las exportaciones industriales, comprendidos los productos textiles y regirá desde el 1º de enero de 1995 hasta diciembre del 2004. Asimismo, dicho sistema será aplicado a los productos industriales y comprende, tanto un régimen general como un especial de estímulo, introduce también algunas sanciones, entre las que destaca el retiro temporal de beneficios del sistema y se contempla la creación de un Comité de Gestión, el cual tendrá bajo su responsabilidad la gerencia permanente del respeto de las normas establecidas en el sistema de preferencias.

A su vez, el régimen general del SPG industrial se articula bajo dos mecanismos complementarios: el primero de Modulación de Tarifas y el segundo, que establece un Mecanismo de Graduación.

En contraste con el antiguo SPG, el nuevo sistema simplifica el uso del mismo, ya que no impone barreras preferenciales, como eran los contingentes y los límites máximos. Esto quiere decir que el derecho de preferencia se aplica sin limitar las cantidades durante todo el período de preferencia del SPG. En concreto, se trata ahora de tener en cuenta el nivel de sensibilidad del producto y no más las limitaciones preferenciales. Sin embargo, la posibilidad de contar sistemáticamente con derechos preferenciales cero desaparece, ya que éste será modulado en función de una clasificación por categorías de sensibilidad de los productos (*Ver anexo 9*).

El Artículo 2º del Reglamento a la letra dice que las "(...) limitaciones de volumen (importes fijos o cuotas arancelarias y límites máximos arancelarios) son sustituidos por una modulación del arancel con arreglo a la sensibilidad de los sectores (productos o grupos de productos)..."¹³⁴

3.2.2 Clasificación de productos

La clasificación de los productos está dividida en tres grupos (*Ver anexo 10*):

1. Los productos sensibles, que cubren esencialmente los productos textiles y las aleaciones ferruginosas y que representan un derecho preferencial modulado del 80% del Arancel NMF aplicable normalmente.
2. Los productos semi-sensibles que cubren una variada gama de productos que van desde la industria química a las fábricas de cepillos, pasando por la industria del zapato, la electrónica hasta el sector automotriz y por la cual el derecho preferencial modulado es del 40% del Arancel NMF.
3. Los productos no sensibles que se ven beneficiados por una franquicia aduanera completa, es decir, arancel cero.

¹³⁴ *COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. Reglamento CE del Consejo 94/0209 (ACC), relativo a la aplicación de un plan plurianual de preferencias arancelarias generalizadas para el periodo 1995-1997 a determinados productos industriales originarios de países en vías de desarrollo. Bruselas, Bélgica. 1994. pp. 1*

Esta clasificación, aunada a los derechos preferenciales modulados tendrá vigencia hasta el 1º de enero de 1999. Asimismo, si un productor o un país miembro de la UE estima que el ingreso de alguno de los productos contemplados está causando daño a la industria del sector de que se trate, podrá invocar la cláusula de salvaguardia, pero a condición de que se realice una investigación minuciosa y profunda para comprobar el daño. Países latinoamericanos, entre ellos México, tienen sus concebidas reservas, toda vez que el sistema de protección comercial de la UE se considera totalmente hermético, en favor de sus productores.

3.2.3 Mecanismos de modulación y graduación

En relación al mecanismo de modulación, este constituye una innovación, ya que orienta el SPG para favorecer a los países que más lo necesitan. Es de señalar que en el sistema anterior cada país beneficiado se diferenciaba del otro por su competencia y según el producto y las cuotas que le correspondían (diferenciación país/producto).

Con dicho mecanismo, se medirá y evaluará, por sector industrial, el nivel y la capacidad lograda por cada país, para determinar, tomando en cuenta su desarrollo, si necesita o no las franquicias que otorga el SPG con la finalidad de mantener resultados favorables en sus intercambios comerciales. Claro está que de no necesitarlas, se les retirarán gradualmente hasta que los PMA las empleen en su beneficio.

Por otra parte, mediante el mecanismo de graduación, el cual "(...) equivale al reconocimiento por parte de la UE de que determinados terceros países ya no necesitan preferencias del SPG(...)",¹³⁵ se disminuirán gradualmente los beneficios a los PVD en dos etapas, con el propósito de que los operadores que utilizan el SPG puedan adaptarse a la nueva situación.

En la primera etapa, el país afectado verá su margen preferencial reducido a la mitad y en la segunda, el sector de producción en litigio será excluido definitivamente, tal como señala la Parte 1 del anexo II del Reglamento (*Ver anexo 9*). Las fechas de aplicación de las dos etapas están relacionadas directamente con el nivel de renta por habitante de cada país.

Así, con base en el artículo 4º del Reglamento (*Ver anexo 9*) se distinguieron dos grupos. A los países que desde 1991 poseían un PIB per cápita superior a los US \$6,000 dlrs., se les aplicó la primera fase a partir del 1º de enero de 1996 y la segunda fase, es decir, la exclusión, se aplicó a partir del 1º de enero del año en curso. En este caso los países que se vieron más afectados fueron Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y algunos países petroleros (*Ver anexo 9*).

Un segundo grupo de países que cuentan con una renta menor a los US \$6,000 dlrs. se vieron afectados por la primera fase solamente el 1º de enero del año en curso y serán excluidos en aplicación de la segunda fase a partir del 1º de enero del año entrante. Este grupo está integrado por la mayor parte de los PVD, comprendidos los países de América Latina.

¹³⁵ COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. *Para una mejor integración de los países en vías desarrollo en el comercio mundial. El papel del SPG durante el decenio 1995-2004.* Bruselas. Bélgica, 1994. pp. 7

Pero lo más relevante es el hecho de que aquel país que entre en la categoría del "país más avanzado" será excluido totalmente del sistema a más tardar el 1º de enero de 1998. Asimismo, el mecanismo de graduación será aplicado a todo aquel país, por un sector determinado, cuyas exportaciones sobrepasen el 25% del total permitido por el mercado comunitario. Esta medida se denomina "Cláusula del León". En este caso la exclusión del país se hizo efectiva a partir del 1º de enero de 1996 aplicándose la total exclusión.

Por el contrario, la cláusula de la "parte mínima" significa que el mecanismo de graduación no será aplicado al país cuyas exportaciones comprendidas en el SPG no superan el 2% de la totalidad aceptada por el sistema.

3.2.4 Regímenes especiales

Otra de las innovaciones sobresalientes del sistema es el otorgamiento de nuevas y mayores ventajas comerciales, concedidas a naciones que respeten ciertas convenciones en materia social, estipuladas por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), como en el sector de la industria de maderas provenientes de bosques tropicales, las cuales aplican a los acuerdos establecidos por la Organización Internacional de Bosques Tropicales (OIBT).

Con base en lo anterior, la cláusula social será acordada con los Estados que respeten en forma efectiva las convenciones de la OIT, relativas a la libertad sindical, y al derecho a la negociación colectiva,⁽³⁰⁾ así como los acuerdos existentes relativos a la reglamentación del trabajo de los niños.

⁽³⁰⁾ El objetivo principal de dichos convenios es el de aportar mayor progreso social (mejores sueldos y condiciones de trabajo), así como contribuir, en forma global, al aumento en el nivel de vida de la población.

Por lo que hace a la cláusula medio ambiental, favorecerá a aquellos productos cuyas características o métodos de producción son reconocidos a escala internacional como propicios para fomentar la realización de los objetivos de los convenios internacionales en materia de medio ambiente, por ejemplo, sobre la capa de ozono, el clima y la biodiversidad.

3.2.5 Casos de suspensión

Por otra parte, se encuentran los denominados casos de suspensión, que tienen como propósito retirar los beneficios del SPG a un país abastecedor por determinadas circunstancias. Tradicionalmente, el retiro de los mismos dependía de ciertas normas relacionadas con prácticas comerciales discriminatorias o relativas a la existencia de fraudes. Ahora este abanico fue extendido para dar cabida a otros comportamientos o prácticas degradantes claramente inaceptables, tales como:

- “práctica de cualquier forma de esclavitud;
- exportación de los productos fabricados en prisiones;
- insuficiencia de los controles en materia de exportación y de tránsito de la droga (productos ilícitos y precursores) y del blanqueo de dinero;
- incumplimiento de las obligaciones contraídas en la Ronda Uruguay en relación con el acceso al mercado.” ¹³⁶

¹³⁶ Ibid. pp. 10

Tradicionalmente, el retiro de los beneficios del SPG a un país abastecedor dependía de ciertas normas relacionadas con prácticas comerciales discriminatorias o relativas a la existencia de fraudes no económicos, el trabajo forzado o la exportación de mercancías fabricadas en cárceles. Y, también, si se constatan deficiencias manifiestas en el control del tráfico de drogas o en la lucha contra el blanqueo de dinero proveniente del narcotráfico.

Contrariamente a los plazos previstos en el apartado dedicado a los mecanismos de graduación, aquí el retiro de los beneficios del esquema fue inmediato, toda vez que entró en vigor el 1º de enero de 1995. Cabe señalar que el Comité de Gestión tiene bajo su responsabilidad la de investigar los casos de violación o de no respeto de las normas y el Consejo de Ministros decidirá sobre una proposición presentada por la propia Comisión.

3.2.6 Beneficios ofrecidos en la propuesta del SPG

Los beneficios del SPG ofrecidos en la propuesta de la Comisión son neutrales ^(ap) comparados con los beneficios dados bajo el esquema anterior. A su vez, como resultado de la modulación tarifaria, cuyo propósito es reconocer la sensibilidad de los intereses de la Unión Europea, aumenta el monto de impuestos a pagar para ciertos productos. Por citar un ejemplo, las exportaciones mexicanas de 1992 recibieron beneficios del sistema por 831 mdd. Bajo el SPG propuesto, los beneficios se calcularon en poco más de 823 mdd para 1995 (cifra apenas 1% inferior a la de 1992), lo cual indica que a pesar de los reclamos mexicanos, no se le considera como perdedor, más bien sería un ganador.

^(ap) De acuerdo con la Comisión de las Comunidades Europeas, la neutralidad se refiere a que el nuevo SPG decenal no aportará una liberalización adicional con respecto a la garantizada por la Ronda Uruguay, a su vez, no servirá para alcanzar la liberalización aportada por la misma.

No obstante, hay que mencionar el hecho de que las importaciones que sustancialmente se benefician del SPG, dejan mucho que desear (*Ver anexo 11*).

A su vez, en opinión de la UE, con la eliminación de cuotas y techos, el esquema será más simple, más transparente y más seguro para los operadores de las exportaciones a la Unión.

En otro sentido es de anotar, que si bien el mecanismo de graduación a la larga provocará un tratamiento diferenciado entre los países beneficiarios del SPG, toda vez que aquellos que alcancen cierto grado de desarrollo y especialización en cierto (s) sector (es) serán gradualmente excluidos del esquema, en el caso de México, únicamente será afectado un sector, es decir, el de minerales (*Ver anexo 9*).

Por otro lado, en opinión de la Comisión, si México continúa argumentando en contra del esquema, correría el riesgo de dejar de ser beneficiario del SPG, sobre todo si se considera que su acceso a la OCDE y al TLCAN en particular, claramente se contraponen al espíritu del sistema.

Cabe señalar que a pesar del ingreso de México a la OCDE en abril de 1994, la diplomacia mexicana logró mantener al país como beneficiario del SPG.

Dicho sistema comenzó a funcionar a partir del 1º de enero de 1995, reformándose de "manera favorable" para México, toda vez que se sustituyeron las cuotas anuales, cuyos topes se alcanzaban con rapidez en algunos productos mexicanos, por tarifas arancelarias con vigencia trianual. Sin embargo, también se establecieron listas de "productos sensibles" que afectan el 29% de las manufacturas mexicanas, en particular de origen agrícola, cuero y textil. Pese a ello, en 1995, México ocupó el 10º lugar a nivel mundial como beneficiario del SPG y el 2º en América Latina. Se

espera que exportaciones por 1,569 mdd se beneficien del nuevo sistema aunque históricamente México no lo ha logrado.¹³⁷

3.3 Preocupación de América Latina frente al nuevo SPG

Aún antes que entrara en vigor el nuevo SPG, el Grupo de Río, como el principal interlocutor de América Latina, mostró preocupación sobre el nuevo sistema, dado que los países latinoamericanos dependen de las exportaciones de materias primas y los minerales, pero no así de los productos manufacturados industriales. Por ello, pidieron ante todo flexibilidad, además de la no aplicación de prácticas proteccionistas por parte de la Unión Europea.

Dicha solicitud ha sido más enfática, toda vez que la UE tiene un régimen especial de preferencias para los países ACP, como los países mediterráneos de Europa del Este^(9a) (en ambos casos consúltese matriz Unión Europea: Esquema de Acuerdos Económico Comerciales, Capítulo 2), lo cual pone en desventaja a América Latina.

A su vez, dicha preocupación se fundamenta también en el hecho de que América Latina ha sido tradicionalmente uno de los mercados, sino es que el más dinámico, para las exportaciones europeas, en especial de productos con alto valor agregado, es decir, maquinaria y equipo de transporte.

¹³⁷ *IMRED*. Secretaría de Relaciones Exteriores. *REVISTA MEXICANA DE POLÍTICA EXTERIOR*. INVIERNO 1995-1996. No. 49. *MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA*. Artículo: *La Política Exterior de México hacia la UE, 1990-1995*. Autor: Judith Arrieta Munguía. pp. 133

^(9a) Cabe destacar que dichos países, pero sobre todo los de Europa del Este, poseen una oferta exportable similar a la nuestra. En ese sentido, sus productos son competitivos frente a los nuestros, más no complementarios.

En respuesta al nuevo esquema, el Grupo de Río considera que es positivo el hecho de que existan mecanismos para aumentar la sencillez, estabilidad y predicibilidad del mismo. "Entre ellos figuran, a juicio de los países latinoamericanos, la ampliación del beneficio de uno a 3 años y la del sistema a 10 años; la eliminación de los topes y contingentes; la introducción limitada de mayores garantías, y el principio de graduación en las introducción de nuevos mecanismos." ¹³⁸

Entre las peticiones de América Latina, mismas que reflejan sus preocupaciones, destacan las siguientes:

- La clasificación propuesta por la UE afecta las exportaciones de la región, toda vez que parte de los productos más importantes se catalogan como "sensibles" y "semi-sensibles", por lo que están sujetos a un control riguroso.
- Piden definir de forma más transparente y precisa los criterios para suspender las preferencias a fin de evitar la discrecionalidad del Reglamento.
- Por último, piden mayor transparencia en la elaboración de las estadísticas SPG.

A su vez, la penetración del mercado unitario, en particular mediante el SPG, se antoja difícil, no sólo por el desgaste de las ventajas arancelarias, derivadas del mecanismo de modulación, sino también por los mecanismos de defensa comercial de la UE (mismos que se trataron en el capítulo 2º).

¹³⁸ Comisión de las Comunidades Europeas. *DOSSIER*. Grupo de Río pide más transparencia en el nuevo SPG de la Unión Europea. Bruselas, Bélgica, 1994. pp. 3

Al respecto, se coincide con el Embajador de Brasil ante la UE, Giorgio Dauster, en el sentido de que el mercado europeo no está plenamente abierto, toda vez que aplica cuotas, normas fitosanitarias y derechos antidumping. Además, tiene un aparato de defensa comercial, que más que mecanismo parece todo un arsenal. Baste señalar que en aproximadamente un 85% de las investigaciones se detecta dumping.

Asimismo, existen toda una serie de medidas no arancelarias, de carácter ambiental, laboral, derechos humanos, social y fitosanitario, que paulatinamente van remplazando los aranceles y las cuotas.

Es de anotar que las preocupaciones de América Latina se centran en el miedo a perder las preferencias que habían venido disfrutando, mismas que también iban en aumento. De hecho, esta es una de las regiones que más se ha beneficiado del SPG, toda vez que el 48% de sus exportaciones ingresan a la UE libres de derechos. Por otra parte, del total de las exportaciones de los países que figuraban en el SPG en 1980, el 31% de ellas estaban contempladas en el sistema, mientras tanto en 1990 esta proporción aumentó a 45%.¹³⁹

3.4 Erosión del SPG en la relación comercial México - UE

Derivado de lo anterior, hasta cierto punto se podría poner en tela de juicio la conveniencia de emplear el SPG para penetrar el mercado unitario, ya que si bien tuvo su auge en un periodo caracterizado por disminuciones arancelarias de carácter multilateral, mismas a las que no pudieron contribuir los PVD, posteriormente surgieron todo tipo de obstáculos no arancelarios, así como las deficiencias propias del sistema en sí.

¹³⁹ Comisión de las Comunidades Europeas. *DOSSIER ESPECIAL*. Unión Europea: SPG una reforma para favorecer al país menos desarrollado. Bruselas, Bélgica, 1994. pp. 1

A su vez, el SPG ha venido a menos, sobre todo en lo que se refiere a México, y ello ha sido producto de los siguientes factores:

- Las revisiones periódicas. Como se señalara líneas arriba, las revisiones globales eran decenales, mismas que, sin embargo, desestabilizaban el sistema y provocaban dudas en el usuario, ya que se sigue considerando que es un corto lapso de tiempo para que las estructuras de la industria se ajusten a las exigencias del mercado.
- La graduación eliminará, valga la redundancia, gradualmente las preferencias, a medida que los países beneficiarios vayan aumentando sus niveles de desarrollo.
- Las negociaciones multilaterales, como se mencionara anteriormente, rebajan el nivel de preferencia al rebajar el arancel.
- Las triangulaciones que eliminan parcialmente el beneficio cuando un producto se triangula a través de un país desarrollado, de ahí que se exija el cumplimiento de normas de origen.
- Aplicación de barreras no arancelarias.

Como se sabe, las barreras no arancelarias (BNA) son el fundamento de la política neoproteccionista. De acuerdo con la UNCTAD, este tipo de barreras se definen como toda intervención del gobierno en la producción y el comercio, con excepción de los aranceles, que pueda afectar a los precios relativos, las estructuras de mercado y las corrientes comerciales internacionales.

En ese sentido, las BNA pueden ser de diferentes tipos e incluso se pueden erigir por coyuntura. Existen barreras de carácter fitosanitario, medioambientales, social, e incluso pueden entrar hasta las normas de origen, los requerimientos de contenido regional y los Grados de Integración Nacional (GIN).

Robert Gilpin anota que el "nuevo proteccionismo" (sinónimo de neoproteccionismo), se ha vuelto "(...) un obstáculo de singular importancia para una mayor liberalización del comercio mundial." Asimismo, es difícil "(...) distinguir entre barreras no arancelarias y actividades más tradicionales, como inspección en aduanas, cumplimiento de normas y otras regulaciones gubernamentales." ¹⁴⁰

Para determinar el impacto de las BNA en los intercambios comerciales con la UE, baste señalar lo siguiente:

Como se puede observar en la gráfica contenida en el *Anexo 12A*, algunas de las importaciones de productos que ostentan mayores coeficientes de cobertura, derivado de la aplicación de Barreras son los siguientes: textiles (afectan un 80% de las importaciones provenientes de terceros países), hierro y acero (afectan un 58%), vestido (47%), combustible (45%) y alimentos (25%).

Ello indica que las medidas unitarias están concentradas en ciertos sectores, es decir, textil, agrícola y siderúrgico, los cuales son particularmente vulnerables, o bien poseen productos sensibles.

Pero lo más sobresaliente es el hecho de que las exportaciones de México, al igual que las de Uruguay (*Ver anexo 12*), de entre los países latinoamericanos que exportan a la UE, enfrentan un elevado número de Barreras, toda vez que tienen un coeficiente de cobertura del 47%.

¹⁴⁰ Robert, Gilpin. Op.cit. pp. 218-219

En el sector agrícola, la mayor parte de las medidas no arancelarias se aplican en el marco de la PAC, la cual afecta a productos de clima templado (incluido el azúcar) que constituyen casi las tres cuartas partes del valor de las importaciones agrícolas de la UE.

Es conveniente anotar que en este sector, las medidas aplicadas por la UE a los alimentos afectan una tercera y cuarta parte de los productos y el valor de las exportaciones latinoamericanas, respectivamente, del sector en ese mercado.

En el sector textil, las medidas de la UE se aplican en el marco de acuerdos textiles. Los acuerdos bilaterales estipulan la imposición de límites cuantitativos a las importaciones de ciertas categorías de productos, y establecen un mecanismo de consulta para otras categorías.

En este sector, al igual que en el agrícola, también existe un marco de referencia y es el AMF. Con base en cifras a 1993, afectaba la mayor parte de las exportaciones latinoamericanas de productos textiles y de prendas de vestir a la UE: 79% y 46%, respectivamente.

Por último, en el sector siderúrgico, las importaciones de la UE de hierro y acero están sometidas al respeto de "precios básicos de importaciones", a los acuerdos bilaterales con los principales países abastecedores, así como a medidas de vigilancia de las importaciones.

Durante el mismo año, dichas restricciones afectaron el 40% del total de productos siderúrgicos latinoamericanos exportados a la UE y el 56% del valor de dichas exportaciones.

3.5 Importancia del SPG en la relación comercial de México con la UE

Para analizar la importancia del SPG en los intercambios con la UE, tal vez es necesario partir de la composición del comercio con dicho bloque, para pasar posteriormente al balance del sistema y finalmente a las alternativas con ánimo de acceder el mercado europeo.

En la relación comercial con la UE, las manufacturas han aumentado su participación en los intercambios, por lo que han dejado de ser los productos primarios y los minerales el centro de la relación.

Con base en datos disponibles de SECOFI, en la balanza comercial por sectores productivos México-UE (*Ver anexo 13*), las exportaciones mexicanas de manufacturas dirigidas a aquel bloque, durante el período 1990-1994, registraron un crecimiento acumulado de 69.7%, en tanto que las exportaciones agropecuarias y de minerales, registraron crecimientos acumulados del orden de 48% y 74%, respectivamente. Cabe anotar que aún cuando el crecimiento de las exportaciones de minerales supera al de manufacturas, el valor de estas últimas supera al registrado por otros sectores, e incluso pasan a segundo término en la relación comercial las exportaciones petroleras y de combustibles minerales.

A su vez, las exportaciones de bienes manufacturados, como porcentaje de las exportaciones mexicanas totales dirigidas a ese bloque, pasaron de representar el 34% en 1989 al 54% en 1994.

Pese a ello, el comercio se mantiene concentrado en una veintena de productos, mismos que representan 2/3 partes del total exportado.

Entre otros, figuran:

Productos	Porcentaje de las exportaciones totales a la UE durante 1994
Petróleo	30.4%
Motores de émbolo alternativo	10.7%
Cobre sin refinar	6.2%
Partes y accesorios para tratamiento de información	3%
Mineral de zinc	2.2%
Café	1.4%
Plata	1.2%
Motores de propulsión	1.1%
Cuadros y pinturas	1%
Garbanzos	1%
Cerveza	1%
Miel natural	1%

Fuente: Cuadro elaborado por el autor de la presente tesis, con base en estadísticas de comercio exterior de la SECOFI

Mismos, que de acuerdo con el listado de productos industriales (*Ver anexo 10*) y agrícolas, beneficiarios de preferencias arancelarias de la UE, caen en su mayor parte en las categorías de productos sensibles por lo que hace a los industriales, y no sensibles por lo que se refiere a los agrícolas. ^(ar).

^(ar) En este punto es preciso anotar que el nuevo SPG agrícola clasifica los productos beneficiarios de preferencias arancelarias en cuatro categorías: *super sensibles*: esta categoría contempla las exportaciones mexicanas a la UE de tabaco tipo burley, jugo de naranja congelado, aceite de cártamo, jugo de toronja, legumbres y hortalizas; *sensibles*: aguacate fresco, tequila, carne de caballo y limones; *semi sensibles*: pulpa de aguacate, plantas, extracto de café, camarones y crustáceos; y, *no sensibles*: garbanzos, café, cerveza y cacao en grano. A su vez, las preferencias arancelarias son las siguientes:

Categoría	Margen preferencial	(%) del arancel NMF
Super sensible	15.00	85.00
Sensible	30.00	70.00
Semi sensible	65.00	35.00
No sensible	100.00	0.00

A su vez, las exportaciones de estos productos tradicionales aunado a los nuevos productos no han logrado; sin embargo, aumentar la participación de México en el mercado unitario.

De hecho, las exportaciones de 1994 fueron 17% menores a las de 1990. Adicionalmente, en años como 1993, se observó una caída en prácticamente todos los sectores de exportación mexicanos.

Entre los elementos que explican dicho comportamiento, y en particular el decremento de las exportaciones mexicanas a la UE entre 1990 y 1994, se cuentan, entre otros:

- La recesión por la que atravesó la Unión Europea entre 1990 y 1993 que llevó a una contracción en la demanda interna.
- La pérdida de competitividad de los productos primarios mexicanos frente a las condiciones preferenciales de acceso otorgadas a otras regiones (en particular resaltan los sistemas preferenciales de los países Andinos y Centroamericanos).
- Disminución de los precios de la mezcla de exportación (petróleo), que entre 1989 y 1993 cayeron 26.7%.
- Las barreras no arancelarias (vistas anteriormente) que castigan a las exportaciones de ciertos productos mexicanos, entre ellos, la cerveza, los microdiskettes, los encendedores de bolsillo, las alfombras, etc.
- La mayor participación de México en otros mercados internacionales, ya que en contraste con las exportaciones dirigidas a la UE, las exportaciones mexicanas hacia el resto del mundo, pero en particular hacia los Estados Unidos de Norteamérica se han incrementado.

Tomando en cuenta este marco de referencia, por lo que hace al funcionamiento del SPG, se puede observar, con base en cifras disponibles, que el aprovechamiento de este, por parte de México, ha venido a menos. Es más, en comparación con otros países nos encontramos en franca desventaja.

Con base en la tabla del *Anexo 11*, sobre la utilización global del SPG, se constata que a pesar de que el monto de las importaciones de la UE procedentes de México registraron un incremento acumulado de 257% entre 1980 y 1992, y que los porcentajes de cobertura pasaron de 73% a 93% en el periodo referido, el coeficiente de utilización; sin embargo, reporta una disminución, al pasar de 61% a 48% en ese período.

La reforma al SPG de 1994 afecta las importaciones de la Unión Europea procedentes de México. Los principales productos exportados, enumerados en el *Anexo 10*, mismos que constituyen la oferta exportable hacia la UE, la cual no ha variado en gran medida, refleja el desplazamiento a futuro de los productos mexicanos del mercado europeo.

Con base en la tabla antes referida, el 39% de los principales productos exportados a la UE, durante 1993, caen en la categoría de sensibles, por su parte, un 26% son catalogados como semi sensibles y, por último, el 35% restante se clasifica como no sensible, todo ello de acuerdo a las listas que se incluyen en la reforma al SPG industrial.

Asimismo, los aranceles ponderados aplicables, una vez aplicado el mecanismo de modulación (*Artículo 2º de la Reforma, ver anexos 9 y 10*), van de un 0 a 16% los más altos, tal es el caso de las pantuflas y demás calzado de casa.

Pero lo más preocupante es el hecho de que la reforma virtualmente desplazó a algunos productos del mercado unitario. De entre los principales productos exportados a la Unión, en el caso del ácido tereftálico; producto que enfrenta un arancel modulado del 8% (anteriormente era de 0%), tal como se indica en la tabla contenida en el *Anexo 10*, el valor de las exportaciones a la UE disminuyó sensiblemente al pasar 17 mdd en 1993 a 9 mdd en 1995, por su parte, las exportaciones de alfombras también enfrentaron problemas, no sólo por la aplicación del arancel modulado, el cual pasó de 0% a 7.1% y 11.2%, sino también por el hecho de que deben cumplir con reglas de origen.

En términos agregados, la reforma parecería no afectar las exportaciones mexicanas a la Unión, tal como lo señalara el bloque al argumentar que, las exportaciones mexicanas que se beneficiarían del SPG ascenderían a 823 mdd en 1995; sin embargo, habrá que ver el impacto por productos específicos, y en particular las exportaciones que realmente se benefician y hacen uso del nuevo SPG decenal de la UE.

Por otra parte, la importancia del SPG en las exportaciones de México refleja un comportamiento poco favorable en comparación con otros países latinoamericanos, particularmente frente a Colombia y Perú, países que se benefician de ventajas preferenciales derivadas del tratamiento especial que les otorga la UE, tal como se señala en la nota explicativa del cuadro correspondiente.

De lo anterior se deduce que los márgenes preferenciales tienen un impacto directo en la competitividad de un gran número de exportadores mexicanos, quienes, literalmente, son expulsados del mercado unitario, en favor de los productores de la región, o lo que es peor, de otros competidores de países en desarrollo.

Por ello, no debe dársele al SPG el calificativo de instrumento eficaz para diversificar la oferta exportable mexicana, mucho menos por las implicaciones derivadas de la instrumentación del mecanismo de modulación, ni tampoco debe calificarse como un instrumento que contribuya al desarrollo de México, ya que las condiciones de acceso al mercado unitario son por demás exigentes y problemáticas, sobre todo si se toma en cuenta que en México las culturas de calidad y de exportación distan de satisfacer las exigencias del MUE, por lo que no existen las bases para competir con los europeos.

Asimismo, es de anotar que la evaluación del SPG no refleja otra cosa más que una pérdida de competitividad, derivada de los siguientes factores:

- Los tratamientos que otorga la UE a los Países de Europa Centro Oriental (PECO), así como los ACP, tal como se anotará en el Esquema de Acuerdos Económico/Comerciales de la UE (Capítulo 2), cuyos productos ingresan en condiciones más ventajosas que los provenientes de México
- Un mercado dominado por empresas transnacionales. La propia Representación de la UE en México reconoce que los intercambios comerciales con nuestro país están dominados por el comercio intrafirma.
- El peso del comercio intraunitario en el comercio total de la UE, mismo que se reforzara a raíz de la conformación del Mercado Único Europeo (MUE).
- En consecuencia, juegan un papel primordial las reglas derivadas de la conformación del MUE.
- La dificultad para acceder al mercado europeo, producto del incumplimiento de estándares de calidad, por lo que sale a colación la ausencia de aplicación de sistemas de calidad en los procesos productivos de las empresas mexicanas.
- Las exigencias europeas en normas de origen, integración regional y GIN's.
- Así como, las barreras no arancelarias aplicadas por la UE.

Pero, no todo es negativo, y pese a que dichos factores limitan la competitividad de las empresas mexicanas, debe tenerse en cuenta el papel que tiene la UE como importadora de bienes de terceros países a nivel mundial.

La estructura del comercio de la Unión Europea se caracteriza por las importaciones energéticas y de materias primas, mientras tanto, en materia de exportaciones, predominan las de productos manufacturados. Esta última característica subraya su posición como la segunda potencia industrial más grande a nivel mundial.

Asimismo, la Unión Europea permanece como importador líder a nivel mundial de productos agrícolas (específicamente frutas tropicales y alimentos para animales). Sin embargo, se calcula que la participación de los productos agrícolas en las importaciones unitarias ha disminuido en menos de 10%, mientras que la participación de los bienes industriales, maquinaria y transporte en particular, han aumentado significativamente.

Con la finalidad de identificar algunas áreas potenciales de exportación, se desglosa la composición de las importaciones unitarias, en los siguientes rubros, que igual y pueden contribuir, ya sea a la diversificación de productos exportables, o bien a la consolidación de productos ya exportados.

Cabe anotar que algunos de los productos contemplados en la siguiente tabla, son controlados a través del SPG industrial y agrícola. Así, pese a que anteriormente se anotara que el SPG no es la única alternativa para penetrar el mercado europeo, los productos mexicanos no escapan a su control.

Rubros	% de las exportaciones totales, 1994
Productos alimenticios y animales vivos.	6.8
Bebidas y tabaco.	0.7
Materias brutas no comestibles (corcho, madera y minerales no metálicos).	6.2
Combustibles minerales y lubricantes	13.1
Aceites y grasas de origen animal y vegetal.	0.4
Productos químicos y conexos.	7.0
Artículos manufacturados clasificados después de la materia prima (papel, cartón, hilo, telas, artículos minerales no metálicos, fierro, acero, metales no ferrosos y manufacturas de metal).	14.5
Maquinaria y material de transporte (motores, máquinas industriales, máquinas para tratamiento de información, equipos de telecomunicaciones, aparatos eléctricos, partes electrónicas y electrónicas, vehículos y demás equipo de transporte).	31.0
Artículos manufacturados diversos (vestido y accesorios, zapatos, instrumentos y aparatos profesionales, aparatos de fotografía y óptica y manufacturas diversas).	16.8
Otros artículos.	3.5

Fuente: Cuadro elaborado por el autor de la presente tesis, con base en estadísticas de SECOFI, con motivo de los acercamientos con la UE (1995) para negociar un nuevo acuerdo.

Como se dijera anteriormente, algunos productos contemplados en esta lista están incluidos, tanto en el SPG industrial como agrícola. Por ello, es imprescindible penetrar nichos de mercado, con la finalidad de disminuir la dependencia de acceso mediante el SPG y, a su vez, ganar espacios en segmentos poco explotados, poco competidos y con demanda, características de los mismos.

Así, con base en información de BANCOMEXT, banco de desarrollo que ha venido trabajando en la identificación de nichos de mercado, el sector con mayor potencialidad (*Ver anexo 14*), mismo que podría ser penetrado por los empresarios mexicanos, sería el de minería y el manufacturero, en particular los subsectores de alimentos y bebidas, textil, confección, cuero y calzado, químicos y farmacéuticos. Por lo que hace a los artículos de decoración y regalos, existe mayor potencialidad en España. En tanto que los productos de cuero, los metales no ferrosos y los minerales (minería), no enfrentan BNA para entrar a la UE (*Ver anexo 12A*).

Por otra parte, los sectores susceptibles de ser accesados, aunque en menor medida, son el agrícola, ganadero y pesca.

Asimismo, no hay que perder de vista el hecho de que en los sectores y subsectores señalados, varios productos son supersensibles (agrícolas), así como sensibles y semi sensibles (agrícolas e industriales) para la UE, por lo que podría delimitarse aún más este universo de productos, y hacer una reclasificación para penetrarlos.

Manufactura derivadas del acero, del vidrio, las telas, el calzado, los colorantes y los pigmentos, así como los motores, pueden entrar con aranceles modulados de 60 y 80%. Por lo que hace a los productos agrícolas, cuyo acceso es aún más restrictivo, entrarían con aranceles modulados hasta del 85%, tal como se señala en la tabla del *Anexo 10*. Mientras tanto, el resto de los productos listados podrían entrar con preferencia del 100% en la categoría de no sensibles.

En síntesis, si México desea tener una participación significativa en el mercado europeo, debería emprender algunas de las siguientes acciones, o bien, consolidar las mismas:

- a) Crear una cultura de calidad.
- b) Fomentar una cultura de exportación.
- c) Aprovechar los mecanismos de cooperación entre la UE y México.
- d) Desarrollar estudios de mercado, sobre todo en función de las reglas del MUE.
- e) Financiar proyectos de exportación, dando preferencia a aquellos que incursionen en nichos de mercado.
- f) Apoyar más activamente las actividades de promoción comercial a través de costos más accesibles y otorgar financiamientos para diversos proyectos de exportación en condiciones competitivas, sobre todo en términos de tasas de interés.
- g) Propiciar el conocimiento del MUE.
- h) Integrar la planta productiva nacional, con el propósito de elevar su competitividad en diversos aspectos, ya que en la actualidad las transnacionales dominan el comercio internacional y la IED.

CONCLUSIONES

Como se recordará, el problema que originó ésta investigación fue el siguiente: ¿la adopción de un nuevo SPG en el contexto de la relación comercial de México con la UE, pero sobre todo, en vísperas de la negociación y firma de un acuerdo de asociación económica y cooperación política entre ambas partes, favorece los intercambios comerciales del país con dicho bloque?

Al respecto, se hicieron dos planteamientos:

- Si la aplicación del SPG pretende mejorar el acceso de nuestros productos al mercado europeo, sobre todo, en un marco de no discriminación, entonces la balanza comercial de nuestro país con dicho bloque sería equilibrada.
- Derivado de lo antes mencionado, no sólo se beneficiaría la penetración de los productos mexicanos en los mercados de la UE, sino también ello propiciaría la diversificación de los socios comerciales de México.

Antes de abordar los resultados de la investigación efectuada, se procederá a realizar algunas consideraciones sobre las Relaciones Internacionales de fin de siglo y su relación con el tema objeto de la misma, las cuales permitirán sustentar las conclusiones.

1. La Comunidad Internacional de fin de siglo transita por un mundo caracterizado por la competencia y la interacción entre los Estados que la conforman. Si bien, en otras décadas han existido éstos rasgos, ahora son más acentuados, en razón de que el orbe está participando en un proceso globalizador en diversos campos, por ejemplo, político, financiero, tecnológico, cultural, educativo, económico, comercial, de forma tal que los miembros de la Comunidad Internacional, en

mayor o menor medida, están en contacto por la fluidez y rapidez de los cambios, así como por la necesidad de participar en los avances y obtener beneficios de la interdependencia global, ya sea cooperativa o bien provocada.

Cabe anotar que la participación de los países en esas áreas coadyuva al desarrollo de los mismos en diversas formas. Por lo que hace a las actividades comerciales, los países mejoran económicamente por los efectos multiplicadores del comercio. No obstante, en la actualidad existen países que han sido rebasados por los acontecimientos mundiales en distintos órdenes, no por voluntad propia, sino porque su situación económica, política y social se los impide, tal es el caso de los Países en Vías de Desarrollo (PVD).

2. Derivado de lo anterior, la Comunidad Internacional de nuestro tiempo interactúa en diversos campos y, en mi modesta opinión, al menos de aquí a las primeras décadas del siglo XXI, participará activamente en el comercial, sustituyendo los conflictos militares (mismos que se sucedieron durante diversos períodos de la historia mundial, tal como se anotara en la Introducción) por conflictos comerciales. De hecho, es preferible la ausencia de enfrentamientos militares; motivados por la ampliación y/o conservación de una hegemonía o bien, empleados por los países que ven amenazada su soberanía.

3. Dicho marco sugiere el redimensionamiento de las Relaciones Internacionales (RI) de fin de siglo, de ahí que otras disciplinas son de interés para las RI. Como se recordará, en el primer capítulo se coincidió con Jones Walter en el sentido de que la discusión de poder en las RI deja la impresión de que parte del contenido de los asuntos mundiales, se relaciona con el conflicto y la preparación militar; sin embargo, las interacciones principales de los gobiernos y la población son económicas. De ello, se desprende la convergencia entre el contenido político y

económico de las RI. Por este argumento y por razones personales, se abordó un tema comercial; propio del contexto mundial actual.

En relación con los resultados obtenidos durante el desarrollo de la investigación, se comprobó que el SPG, en el contexto de la relación comercial México-UE, contribuye en poco al desarrollo y la industrialización del país, así como a la diversificación de la oferta exportable y de socios comerciales. Para ello, se considera conveniente tomar en cuenta los siguientes factores de análisis: internos, externos y, posteriormente, el aprovechamiento del SPG por parte de México para acceder a los mercados europeos:

Factores internos.

- *Competitividad.* Durante el desarrollo del Capítulo I, particularmente en la sección dedicada a la ventaja competitiva de las naciones, se constató que diversos factores constituyen las ventajas competitivas de los países, mismas que son necesarias para competir en los mercados internacionales y ganar espacios en los mismos. A su vez, para alcanzar esos objetivos, los países deben realizar cambios e innovaciones para no quedar rezagados a los avances industriales y acceder a los mercados mediante estrategias de segmentos.

Sin embargo, como se anotara líneas arriba, para algunos países es difícil estar al día y poseer ventajas competitivas ricas en una variedad de factores. Estos son: el capital, la tierra, el trabajo (factores tradicionales de producción), los conocimientos científicos, los avances tecnológicos, entre otros. A primera vista se percibe que dichos factores son unidades separadas; no obstante, existe una estrecha interrelación entre todos y cada uno de ellos.

En relación con los PVD, debido a que su situación interna limita el acceso a ventajas competitivas basadas en una variedad de factores, éstos se especializan en algunos de ellos. Al respecto, la investigación sugiere el hecho de que México únicamente ha explotado factores tradicionales, por lo que en consideración del autor, la falta de integración entre los mismos ha propiciado deficiencias estructurales que limitan la competitividad y la productividad de la industria mexicana. A su vez, el país, al no tener tecnología y conocimientos científicos propios en diversas áreas, no cuenta con ventajas competitivas de mayor orden (categoría aportada por Michael Porter).

Lo anterior, al parecer indica que México se encuentra en desventaja con respecto a los países que conforman la UE. Baste señalar que los recursos destinados, por las cuatro economías más grandes de la UE, a las actividades de I&D como porcentaje del PIB, son superiores en comparación a lo que destina México. De acuerdo con la OCDE (*ver anexo 6*), Alemania, Francia, Reino Unido e Italia, gastan anualmente el 2.5%, 2.4%, 2.2% y 1.3% de su PIB en I&D, respectivamente, en tanto que México destina 0.3% de su PIB.

Ello refleja la diferencia que existe entre el tamaño de las economías de la UE y el de México, así como la baja competitividad y la productividad de la industria mexicana frente a la de los países que integran la UE. Esta deficiencia, con modesta consideración, debería corregirse para competir en términos de costos, calidad, gustos y preferencias de los consumidores, con la finalidad de acceder a los mercados europeos, no sólo a través de transacciones comerciales normales, sino también bajo el esquema del SPG.

Para lograr dicho objetivo, se sugiere que la industria mexicana acentúe los esfuerzos para crear cadenas productivas y, que se modernice para mejorar y aumentar su competitividad y productividad. De facto, diversos analistas coinciden en que la maquinaria y equipo de que dispone la industria es obsoleto, o bien su antigüedad es preocupante.

Por lo que toca al fomento de cadenas productivas; tarea que ha venido desarrollando el Gobierno Federal por medio de un programa en ese campo, permitirá participar, en forma paulatina, a las pequeñas y medianas empresas principalmente, en los procesos de producción de las grandes industrias, lo que propiciaría la creación de empleos, la generación de utilidades, el fomento de exportaciones indirectas, entre otros efectos multiplicadores. Cabe anotar que este modelo ha sido adoptado por países europeos.

Mientras tanto, la modernización de la industria no sólo implica esfuerzos para actualizar la maquinaria y equipo, sino que también se requiere de recursos para lograrlo. En ese sentido, la banca de desarrollo debería ofrecer esquemas competitivos de financiamiento, incluso a la par de los bancos extranjeros.

El autor de la investigación ha observado en la práctica que la banca de desarrollo, en particular BANCOMEXT, ha tenido problemas en la colocación de recursos y la recuperación de créditos, no sólo porque las cifras de colocación de los mismos, durante 1996 y 1997, han sido bajas como proporción del plan estimado, sino también porque los recursos no se han destinado en buena medida a nuevos proyectos de exportación (en su defecto se ha venido apoyando proyectos inmobiliarios), son recurrentes las daciones en pago, las cuales en ocasiones no cubren el total de los adeudos, por lo que se incurre en quebrantos o bien, no se localizan las empresas deudoras en los domicilios declarados y los avales (personas físicas o morales que respaldan los créditos) no cuentan, la mayoría de las veces, con bienes para solventar las deudas.

En otro sentido, sin afán de mejorar o reformular la política económica de todo un país; tarea que compete a las autoridades gubernamentales, con sencilla consideración, el mejoramiento de la competitividad y la productividad de México, no sólo se refleja en el comportamiento de variables macroeconómicas, sino también en mi modesta opinión, la competitividad y la productividad son, por un lado, producto de una cultura y, por otro, producto de una combinación de recursos financieros, recursos tecnológicos, pero sobre todo recursos humanos.

Como se puede observar, se resaltaron la cultura y los recursos humanos. Por lo que toca a la cultura, el ser humano no la asimila de un día a otro, más bien es un proceso, el cual, incluso, nunca finaliza sino que continúa, en razón de que el ser humano está en constante desarrollo. En lo que hace a los recursos humanos, éstos constituyen uno de los activos más importantes de un país. Podría objetarse lo ya mencionado, si se aduce que el ser humano puede llegar a ser desplazado por las máquinas, pero en última instancia quién las crea; las máquinas son producto de la inventiva del hombre, del uso de la técnica y la tecnología ya creada por él mismo.

En ese sentido, la cultura se aprende en el hogar, en la calle, en el trabajo y en las instituciones educativas. Al respecto, en mi humilde apreciación, para impulsar la competitividad y la productividad; aspectos que involucran el concurso de varios elementos, se debe inculcar una cultura de excelencia en las futuras generaciones, incluso desde los primeros años de aprendizaje.

Se propone que dicha cultura puede partir de la continua modernización y adopción de herramientas que coadyuven al proceso de aprendizaje (por ejemplo, el empleo de computadoras personales y conectadas a redes intranet), generalizar una buena enseñanza de distintos idiomas en las instituciones de educación pública (incluso desde la primaria), modificar gradualmente los planes de estudio para adecuarlos a las nuevas realidades y desafíos del siglo XXI, fomentar el ingreso a carreras de ciencias exactas e imbuir en las nuevas generaciones el hábito de hacer las cosas bien, sino a la perfección, que sean susceptibles de perfeccionarse.

A primera vista, éstas sugerencias significan un giro de ciento ochenta grados en varios aspectos, en razón de que se necesitaría presupuesto, recursos humanos y materiales, entre otros elementos. Sin embargo, si los integrantes de la sociedad mexicana contribuyen con un granito de arena, las propuestas antes señaladas se podrían alcanzar de manera gradual.

Aunado a ello, se considera útil vincular a los estudiantes de educación media superior y superior con la industria, el comercio y los servicios, con objeto de lograr una articulación educativa con las necesidades reales del país. Para ello, es necesario continuar con el establecimiento de convenios entre instituciones educativas y empresas privadas de distintos giros.

Por otra parte, sería benéfico que, en la medida de lo posible, el sector privado por medio de las Cámaras a las que pertenecen; agrupadas todas ellas en el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), establecieran convenios de cooperación con el sector privado europeo y de otras regiones, a efecto de crear programas de capacitación mutua para los recursos humanos. Ello, reportaría a la planta productiva nacional diversas ventajas, entre las que destaca la puesta en marcha de estrategias benchmarking, es decir, modelos empleados por la iniciativa privada extranjera en diversas áreas de sus empresas.

Derivado de lo antes mencionado, es posible que la iniciativa privada extranjera, hasta cierto punto, no muestre interés en capacitar recursos humanos provenientes de otros países (a menos que haya un *quid pro quo* aceptable), en razón de que el conocimiento y la información son dos de los aspectos que más protegen las corporaciones. No obstante, se insiste en que sería favorable continuar y profundizar el establecimiento de convenios de cooperación entre el sector privado y/o instituciones educativas del país con la iniciativa privada y/o las instituciones educativas extranjeras.

- *Problema estructural.* A partir de la década de los cuarenta, el desarrollo de México estuvo sustentado en la estrategia de Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI), misma que finalizó cuando se adoptó, de 1977 a 1981, una estrategia basada en la consolidación del sector petrolero exportador como pivote del crecimiento económico.

El objetivo principal de la ISI, en sus inicios, era producir en el país lo que no se podía importar del exterior, en virtud de que los aparatos productivos de los países desarrollados atendían, entre otras necesidades, las de la industria bélica (Segunda Guerra Mundial).

Tal como se indicara en el Capítulo II, en la parte dedicada a la política comercial de México, la estrategia de ISI se dividió en tres etapas: i) sustitución de bienes de consumo, ii) sustitución de bienes intermedios y, iii) sustitución de bienes de capital.

En un principio se lograron sustituir los bienes de consumo, intermedios y de capital, ya que hasta 1970 este tipo de importaciones bajaron su participación en la oferta total, al ubicarse en 16%, 45% y 28%, respectivamente. Sin embargo, la estrategia basada en el sector petrolero aceleró las importaciones y el endeudamiento externo, en virtud de que las reservas petroleras, derivadas de la explotación de nuevos yacimientos, permitían contar con un respaldo energético.

Por otra parte, si bien se lograron resultados satisfactorios en la sustitución de importaciones, tal como se señalara anteriormente, la ISI provocó un "*problema estructural*", el cual se basa en una desarticulación intraindustrial (rezago de los bienes de capital y falta de integración con los bienes intermedios de consumo) e, intersectorial (de la industria con la agricultura, con la minería, etc.), que llevaron a una inadecuada articulación de la industria con el comercio exterior, generando un constante desequilibrio externo.

Con base en lo antes mencionado, se le dio mayor apoyo al sector industrial, en detrimento, por citar una muestra, del sector agrícola. De ahí que la población rural, al no encontrar expectativas para su desarrollo en el campo, emigró a las ciudades donde se concentraba la industria y el comercio, a efecto de lograr un mejor nivel de vida.

Este problema refleja las dificultades que tienen las empresas para exportar e indica el hecho de que no están totalmente familiarizadas con las operaciones de comercio exterior, en razón de que han estado orientadas al mercado interno. Es importante anotar que en la actualidad existe un buen número de empresas, la mayoría de ellas micro, pequeñas y medianas (de acuerdo con Nacional Financiera, éstas empresas representan aproximadamente el 85% de la planta productiva nacional), que no han exportado, entre otras razones, por la falta de conocimiento sobre el proceso de exportación (valdría la pena señalar que los

numerosos trámites administrativos también pueden incidir en la falta de interés para exportar) y por sus limitaciones financieras, mismas que han impedido su incursión en los mercados externos.

- *Cultura de calidad y de exportación.* Derivado de los dos puntos precedentes, sobresalen, entre otros, dos aspectos: la cultura de calidad y, en forma concomitante la de exportación. Los mismos propician una mejor acceso a los mercados internacionales y, en particular, acceder con mayor frecuencia y eficacia los mercados europeos a través de transacciones comerciales normales y por medio del SPG.

En la actualidad, la observancia de normas de calidad, entre otros factores (por ejemplo, la diferenciación de productos, los costos de transporte, las facilidades fiscales), facilita el acceso a los mercados internacionales, en razón de que el cumplimiento de normas permite, por un lado, satisfacer las necesidades de los consumidores locales y, por otro, incrementar la competitividad de los bienes y servicios ofertados en y demandados por los mercados internacionales.

Así, al desarrollarse una cultura de calidad, también se desarrolla una cultura de exportación, ya que en la medida en que se observen las regulaciones de otros mercados internacionales, las exportaciones mexicanas aumentarán, en forma paulatina, su participación en términos de valor y volumen en dichos mercados y, mejorará la calidad de los bienes y servicios de exportación, lo que facilitará su incursión en los mismos.

Los mercados europeos, de acuerdo a la iniciativa 1992 (Capítulo II), han intensificado el establecimiento de normas de calidad. Al respecto, solicitan distintos tipos de certificaciones, entre otras, el aseguramiento de la calidad en el diseño, desarrollo, producción, instalación y apoyo en servicios. Todas ellas se refieren a las normas europeas series 29000 y 45000.

Derivado de ello, se propone que para acceder a los mercados europeos, por un lado, las empresas mexicanas deberían conocer los avances y exigencias del Mercado Único Europeo (MUE) y, por otro, las autoridades mexicanas deberían intensificar las actividades de promoción comercial y de inversión, con la finalidad de aprovechar los mecanismos de cooperación que ofrece la UE, crear coinversiones, alianzas estratégicas, propiciar una promoción comercial y de inversiones activa, así como profundizar en el conocimiento del mercado europeo, pero sobre todo, de sus empresarios. Todo ello, podría lograrse mediante la organización de seminarios conjuntos sobre estándares de calidad y muchas otras vertientes derivadas de la conformación del MUE.

Factores externos

- *Globalización y regionalismo.* La Comunidad Internacional de nuestro tiempo ha estado inmersa en dos tendencias que predominan a nivel mundial: el proceso de globalización y el regionalismo.

El proceso de globalización se caracteriza por la interacción, en mayor o menor grado, de los Estados en diversos campos: financiero, cultural, político, económico, científico, entre otros.

En otro sentido, el proceso de globalización se relaciona con los procesos de producción, en razón de que las empresas transnacionales han diseminado sus actividades en muchos y variados países, dónde aprovechan los beneficios fiscales, el acceso a mano de obra barata, el acceso a materias primas, entre otros factores, de tal manera que su proceso de producción lo dividen y trabajan mediante operaciones intrafirma (relación matriz-subsidiaria).

Cabe señalar que en la actualidad ese tipo de operaciones dominan el comercio internacional, en razón de que los componentes hechos en una subsidiaria bajo contrato en uno o más países pueden enviarse a otro país para su armado final y obtener un producto terminado, el cual puede exportarse a otro país, dónde por fin se comercializa. De acuerdo con la representación de las Comunidades Europeas en México, las transacciones comerciales bilaterales están dominadas por este tipo de operaciones.

Por lo que hace al regionalismo, los Estados se agrupan en bloques, mismos que estimulan la liberalización de diversas actividades al interior, pero se convierten en "fortalezas" hacia el exterior, es el caso de la UE.

Como se viera en el Capítulo II, a raíz de la firma del Tratado de Roma, instrumento que dio vida a la Comunidad Europea (CE), ahora denominada Unión Europea, el bloque ha estado inmerso en un proceso de integración económica.

Al respecto, los Estados miembros de la CE fijaron dos objetivos: supresión, entre los Estados miembros de la Comunidad, de los derechos de aduana y de las restricciones cuantitativas a la entrada y salida de las mercancías, así como el establecimiento de un arancel aduanero común y de una política comercial común respecto de terceros Estados.⁽¹⁾

⁽¹⁾ Ambas metas, esenciales para lograr la Unión Aduanera, fueron alcanzadas el 1º de julio de 1968, es decir, dieciocho meses antes de lo previsto, ya que inicialmente se contempló un periodo de veinte años (del 1º de enero de 1958 al 31 de diciembre de 1969).

Posteriormente, la Comunidad de los Doce (después de tres ampliaciones), se abocó a la tarea de crear un mercado interior, denominado Mercado Único Europeo. Para ello, el Libro Blanco (1985), instrumento que delineó un programa con objeto de concretar el mercado interior en el año de 1992, así como el Acta Única Europea, misma que enmendara los Tratados Básicos en varios aspectos, lanzaron la promesa conocida como "Europa 1992", la cual consiste en un mercado sin fronteras, dónde se liberaliza la circulación de mercancías, personas, servicios y capitales.

El MUE, contempló la eliminación de tres tipos de obstáculos:

1. *Barreras físicas.* Incluyeron obstáculos fronterizos, controles aduaneros y trámites asociados.
 2. *Barreras técnicas.* Involucraron estándares nacionales divergentes para productos, reglamentos técnicos y legislación comercial en conflicto, así como la apertura de mercados públicos protegidos.
 3. *Barreras fiscales.* Hacen énfasis en el Impuesto al Valor Agregado (IVA) e impuestos indirectos.
- *Mercado Único Europeo.* Si bien, el Mercado Único dio origen a las "cuatro libertades"; producto de la disminución de barreras, al exterior, la UE se convirtió en una "fortaleza", derivado de las reglas comerciales del MUE, las cuales benefician, en buena medida a los productores y consumidores europeos, pero en menor grado a los productores de países fuera del bloque, tanto por el establecimiento de barreras arancelarias y no arancelarias, como la heterogeneidad que existe entre las legislaciones de los países miembros de la UE.

Con base en lo anterior, aún cuando existen limitaciones para acceder los mercados europeos, en el marco del SPG el bloque beneficia a determinados países, permitiendo el acceso de sus productos a los mercados de esa región en condiciones más favorables. Tal es el caso de los países ACP; la mayoría de ellos fueron ex-colonias de varios países europeos, por lo que se puede decir que su relación tiene rasgos históricos.

A su vez, es de señalar que la iniciativa 1992 enfatiza la instrumentación de barreras no arancelarias de diversa índole: reglas de origen, grados de integración regional, medioambientales, de calidad, fitosanitarias, derechos humanos, entre otras. De acuerdo con la UNCTAD, el 47% de nuestras exportaciones hacia a la UE enfrentan BNA.

Por su parte, los intercambios en el marco del SPG, se ven obstaculizados por las barreras antes señaladas, así como por trámites administrativos sumamente complicados, a efecto de controlar las importaciones de la UE que ingresan gozando de preferencias arancelarias en el marco de dicho sistema. Así, se puede mencionar que los países beneficiarios y los interesados en exportar a la UE bajo este esquema, deben llenar formatos proporcionados por la UE, con la finalidad de determinar el origen de las exportaciones y detectar, en la medida de lo posible, triangulaciones que beneficien a los productos de otros países que no están contemplados en las listas de preferencias de la UE.

- *Prioridades de la UE.* Con base en lo antes expuesto, destacan dos puntos en la agenda del bloque: i) la relación privilegiada del mismo con los países ACP y los PECO y, ii) la integración política, económica y comercial al interior de la UE, que al parecer, ocupa los primeros lugares en las agendas de cada uno de sus integrantes. Es preciso anotar que dicho proceso ha dado como resultado que el comercio intraunitario represente alrededor del 50% en el comercio total del bloque.

Derivado de ello, si bien las relaciones diplomáticas de los integrantes de la UE con México forman parte de sus agendas, las prioridades ya señaladas indican que México todavía no se encuentra entre las principales prioridades del bloque.

Aprovechamiento del SPG

- *Deficiencias del sistema.* De acuerdo con el desarrollo de la investigación, se estableció que la utilización del SPG ha venido a menos, en lo que se refiere a México y otros países, producto de los siguientes factores:

Revisiones periódicas. En el esquema tradicional del SPG, mismo que se caracterizaba por el establecimiento de contingentes arancelarios y límites máximos,⁽²⁾ las revisiones globales eran decenales, lo que desestabilizaba el sistema y provocaba dudas en el usuario, ya que se consideraba que era un corto lapso de tiempo para que las estructuras de la industria se ajustaran a las exigencias del mercado, sobre todo en materia de normas de calidad, así como niveles de contenido regional.

Graduación. Este mecanismo, establecido por el nuevo SPG, eliminará, valga la redundancia, gradualmente las preferencias. En ese sentido, en la medida en que los países beneficiarios aumenten sus niveles de desarrollo, los niveles de preferencias arancelarias disminuirán paulatinamente.

⁽²⁾ Como se recordará, los *contingentes arancelarios* son aranceles que se refieren a un volumen determinado (cantidad o valor) de mercancías. Alcanzado el límite establecido se restablecen automáticamente los derechos aduaneros y se eliminan las preferencias.

Mientras tanto, los *límites máximos u otros límites preferenciales* es una de las limitaciones que consagra el anterior SPG en materia de productos industriales, mediante el cual se otorgan preferencias y, una vez que se rebasa el límite, el derecho aduanero puede ser restablecido automáticamente, siempre y cuando la Comisión o algunos de los Estados miembros así lo soliciten.

Triangulaciones. En el esquema anterior y en el actual, se trata, en la medida de lo posible, de evitar las triangulaciones de productos mediante el establecimiento de normas de origen.

En otro sentido, tanto en el sistema tradicional como en el actual, la UE no concede preferencias a través de la negociación, más bien se reserva el derecho de seleccionar a los beneficiarios estableciendo prioridades.

- *Utilización del SPG.* Con base en lo antes mencionado, el aprovechamiento del SPG por parte de México ha sido casi nulo, como se pudo observar en el desarrollo de la investigación.

Las estadísticas contenidas en el *Anexo 11* señalan que, de 1980 a 1992, la cobertura del sistema para México (importaciones incluidas en el SPG como porcentaje de las importaciones de la CEE sujetas a derecho aduanero) pasó de 73% a 94%. Ello refleja que la potencialidad del país para beneficiarse de las preferencias arancelarias, otorgadas por el bloque, era alta, en razón de que hasta 1992, las importaciones de la CEE incluidas en el sistema, representaban casi el 100% de las importaciones provenientes de México sujetas a derechos aduaneros.

Sin embargo, en el mismo periodo, el coeficiente de utilización para México (importaciones que efectivamente se benefician del SPG como porcentaje de las importaciones de la CEE incluidas en el sistema) pasó de 61% a 48%. Al respecto, la potencialidad era elevada, en virtud de que las importaciones que se beneficiaban del SPG como porcentaje de las importaciones de la CEE incluidas en el sistema, apenas alcanzaban un 50% en promedio.

Pero, más representativo era el hecho de que, en el mismo lapso de tiempo, la importancia del SPG para México (importaciones que efectivamente se benefician del SPG como porcentaje de las importaciones totales de la CEE, provenientes de México) pasó de 16% a 22%. Si bien éstas cifras reflejan un comportamiento ascendente, lo cual se interpreta como un mayor aprovechamiento del SPG por parte de México, los productos mexicanos que accedieron a los mercados europeos bajo el sistema (tomando las importaciones de la CEE provenientes de México como las exportaciones de México hacia la CEE), representaron un bajo porcentaje de las exportaciones totales de México destinadas al bloque.

Aunado a lo ya expuesto, en el mismo período, otros países gozaron de un mejor acceso, tal es el caso de Perú y Colombia (ambos reciben preferencias más elevadas por el hecho de que están involucrados en la lucha contra el narcotráfico), cuyos porcentajes pasaron de 7% a 36% y de 9% a 42%, respectivamente.

- *Incidencia del SPG en la balanza comercial bilateral.* Los datos ya citados indican que la incidencia del SPG en la balanza comercial de México con la UE es mínima, e incluso puede afirmarse que es nula. En razón de que las exportaciones mexicanas que acceden al mercado europeo representan un bajo porcentaje de las exportaciones totales de México dirigidas al bloque y, por otro, el comercio exterior de México ha estado concentrado con otros socios comerciales.

Por otra parte, en la relación comercial bilateral, destaca el período 1982-1987 (por cierto, único en la historia de la relación comercial de México con la UE), caracterizado por el superávit comercial a favor de México, mismo que no fue resultado de los beneficios otorgados por el SPG. Cabe anotar que en la década de los ochenta (*Anexo 11*), el coeficiente de cobertura pasó de 73% a 88%, pero los de utilización e importancia del SPG, disminuyeron de 61% a 38% y de 16% a 13%, respectivamente.

Más bien, el saldo a favor se debió a las medidas instrumentadas en México, a raíz de la crisis de 1982, mismas que incidieron en el comportamiento de las importaciones de y las exportaciones hacia la UE.

En primer lugar, para evitar una crisis de pagos derivada de una escasez de divisas, se apretó el régimen de importaciones mediante la sujeción de todas las mercancías a permisos previos; de igual forma, la devaluación de la moneda impidió el aumento de las mismas. A su vez, la demanda interna se contrajo.

En segundo lugar, se impulsaron las exportaciones. Cabe señalar que la cobertura del sistema de impuestos a la exportación se limitó al mínimo, de tal forma que de marzo de 1980 a finales de 1987 el impuesto promedio ponderado con la producción interna pasó de 48.9% a 0.5%. En el mismo período, disminuyó de manera significativa el número de fracciones sujetas a permisos, en virtud de que la cobertura de permisos sobre la producción, pasó de 49.6% a 24.8%.

Es importante señalar que aún cuando se relajara el régimen de importaciones, a partir del primer semestre de 1986, acorde con los compromisos contraídos en el marco del GATT, la política cambiaria (devaluación de la moneda), aunada al control al que estaban sujetas algunas importaciones, impidió que las mismas aumentaran.

- *Nuevas condiciones.* La reforma al SPG, cuyo corazón lo constituye la adopción de los mecanismos de modulación y graduación, derivados de la aplicación del criterio de diferenciación (infrautilización del SPG por parte de algunos PVD), da lugar a un sistema altamente proteccionista.

Como se anotara en el Capítulo III, el mecanismo de modulación, aplicable a los productos industriales y agrícolas, se refiere a la aplicación de derechos preferenciales, como porcentaje del arancel, en función de la sensibilidad de los productos. Así, tenemos que en el caso de los bienes industriales, existen tres categorías: sensibles (80% del arancel), semi sensibles (40%) y no sensibles (0%), y en materia agrícola operan cuatro: super sensibles (85% del arancel), sensibles (70%), semi sensibles (35%) y no sensibles (0%).

Es de anotar que aún cuando la UE argumenta que la eliminación de contingentes y límites máximos (cuotas de importación) simplifica el uso del sistema, la aplicación de aranceles, como los antes descritos, y las barreras no arancelarias limitan los intercambios. En el peor de los casos, desplazan a los exportadores mexicanos del mercado europeo, reservando el mismo para los empresarios de la región. Al respecto, derivado de la aplicación del nuevo SPG fueron desplazadas las exportaciones de alfombras y ácido tereftálico, por citar ejemplos.

En otro sentido, las listas de productos industriales sensibles afectan el 29% de las exportaciones de manufacturas mexicanas, en particular de origen agrícola, cuero y textil, mismas que enfrentan un elevado número de BNA. En el caso de las importaciones europeas de productos de cuero y textiles, provenientes de América Latina, de acuerdo con la UNCTAD los porcentajes de cobertura (proporción del valor de las importaciones que están sometidas a barreras en el total de las importaciones procedentes de un país o grupo de países) son del 60% y 80%, respectivamente.

- *Posibilidades de acceso.* Si bien es cierto, que lo antes expuesto refleja dificultades para acceder a los mercados de la UE, es posible diversificar la oferta exportable. Para ello, se toma en cuenta que la UE se caracteriza por importar bienes de terceros países a nivel mundial. Entre las importaciones de la UE, además de las energéticas, figuran las materias primas y los productos agrícolas (específicamente frutas tropicales y alimentos para animales).

En relación a los productos agrícolas, se calcula que su participación en las importaciones unitarias ha disminuido en menos de 10%, mientras que la participación de los bienes industriales, maquinaria y transporte en particular, han aumentado significativamente.

Con base en lo anterior y, a efecto de ubicar algunas áreas potenciales de exportación para México mediante transacciones normales y en menor medida bajo el esquema del SPG, en razón de que los productos industriales y agrícolas de México (éstos representan aproximadamente 70% de las exportaciones mexicanas hacia la UE) no escapan al control del sistema, se propone una estrategia de penetración por nichos de mercado poco explotados, poco competidos y con demanda.

De acuerdo con los datos proporcionados por BANCOMEXT, mismos que están contenidos en el *Anexo 14*, los sectores con mayor potencialidad son minería (no enfrentan BNA) y manufacturas; en particular, los subsectores de alimentos y bebidas (con base en datos disponibles, éstos productos representaron 7.5% de las exportaciones totales de México en 1994 -fuente SECOFI-), textil, confección, cuero y calzado (éstos artículos forman parte de las manufacturas diversas, mismas que representaron 16.8%), químicos y farmacéuticos (7%).

Al respecto, se debe tomar en cuenta que en los sectores y subsectores señalados, varios productos son supersensibles (agrícolas), así como sensibles y semi sensibles (agrícolas e industriales) para la UE, por lo que podría delimitarse aún más este universo de productos.

Por otra parte, es preciso anotar que las manufacturas derivadas del acero, del vidrio, las telas, el calzado, los colorantes y los pigmentos, así como los motores, pueden entrar con aranceles modulados de 60% y 80%. Por lo que hace a los productos agrícolas, cuyo acceso es aún más restrictivo, entrarían con aranceles modulados hasta del 85%, tal como se señala en la tabla del *Anexo 10*. Mientras tanto, el resto de los productos listados podrían entrar con preferencia del 100% en la categoría de no sensibles.

BIBLIOGRAFIA

1. Alvarez Gómez-Pallete, José M^a. **LA POLITICA COMERCIAL DEL MERCADO COMUN.** Editorial Mc Graw Hill. México, 1993. Págs. 199
2. Blanco Mendoza, Herminio. **LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON EL MUNDO.** FCE. México, 1994. Págs. 281
3. Comisión Europea. **EUROPA: PREGUNTAS Y RESPUESTAS. Orígenes, funcionamiento y objetivos de la Unión Europea.** Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas. Bruselas, Bélgica, 1997. Págs. 174
4. Curzon, Gerard. **LA DIPLOMACIA DEL COMERCIO MULTILATERAL.** FCE. México, 1969. Págs. 405
5. De Rivero, Oswaldo. **NUEVO ORDEN ECONOMICO Y DERECHO INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO.** Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo (CEESTEM). México, 1978. Págs. 172
6. Dominick Salvatore (Editor). **NATIONAL TRADE POLICIES. Handbook of comparative economic policies. Vol. 2.** Greenwood Press. United States of America, 1992. Pags. 574.
7. Ellsworth, Paul. **COMERCIO INTERNACIONAL II. POLITICA.** FCE. México, 1942. Págs. 609
8. García Córdoba, Fernando. **LA TESIS Y EL TRABAJO DE TESIS. Recomendaciones metodológicas para la elaboración del trabajo de tesis.** Editorial Spanta, S.A. de C.V. México, 1995. Págs. 59
9. Gilpin, Robert. **LA ECONOMIA POLITICA DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES.** Grupo Editor Latinoamericano. Colección Estudios Internacionales. Buenos Aires, 1990. Págs. 449
10. Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos (IMRED). Secretaría de Relaciones Exteriores. **PARADOJAS DE UN MUNDO EN TRANSICION. Compendio de ponencias dictadas durante el Seminario Internacional del mismo nombre.** México, D.F., 24 y 25 de Junio de 1993. Págs. 276

11. Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos (IMRED). Secretaría de Relaciones Exteriores. **REVISTA MEXICANA DE POLITICA EXTERIOR. No. 49. Invierno 1995-1996. México y la Unión Europea.** México, D.F. Págs. 360
12. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA). **EL MERCADO UNICO EUROPEO Y SU IMPACTO EN AMERICA LATINA.** Editado por IRELA. Madrid, 1993. Págs. 561.
13. Jones, Walter S. **THE LOGIC OF INTERNATIONAL RELATIONS.** HarperCollins Publishers. 7th edition. United States of America, 1991. Págs. 697
14. Moreno Pino, Ismael. **LA DIPLOMACIA. Aspectos teóricos y prácticos de su ejercicio profesional.** Editorial y Litografía Regina de los Angeles, S.A. México, 1996 (edición revisada por la Dirección General del Acervo Histórico Diplomático de la SRE). Págs. 604
15. Moussis, Nicholas. **ACCES TO EUROPE. Guide to Community Policies.** Revised annually. Edit-Eur. Brussels, Belgium, 1993. Págs. 565
16. Orrego Vicuña, Francisco. **DERECHO INTERNACIONAL ECONOMICO. Vol. II. Las nuevas estructuras del comercio internacional.** FCE. México, 1974. Págs. 391
17. Ortiz Wadgymer, Arturo. **INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO. (¿Proteccionismo o librecambismo?).** Editorial Nuestro Tiempo. México, D.F., 1993. 4ª edición. Págs. 261
18. Porter, Michael E. **THE COMPETITIVE ADVANTAGES OF NATIONS.** Free Press. United States of America. 1990. Págs. 855
19. Querol C. Vicente. **EL ARANCEL ADUANERO. MECANISMO DE POLITICA COMERCIAL.** Editorial PAC. México, 1985. Págs. 337
20. Rosecrance, Richard. **LA EXPANSION EN EL ESTADO COMERCIAL.** Alianza Editorial. Madrid, España, 1987. Págs. 261
21. Rossell, Mauricio y Pedro Aguirre. **LA UNION EUROPEA. EVOLUCION Y PERSPECTIVAS. Lecciones y oportunidades para México.** Editorial Diana. México, D.F., 1994. Págs. 325
22. Seara Vázquez, Modesto. **TRATADO GENERAL DE LA ORGANIZACION INTERNACIONAL.** FCE. México, D.F., 1974. Págs. 1103

23. Senado de la República. **TRATADOS RATIFICADOS Y CONVENIOS EJECUTIVOS CELEBRADOS POR MEXICO**. Tomo XXI (1975-1976). Págs.
24. Taborga Huáscar. **COMO HACER UNA TESIS**. Editorial Grijalbo. México, 1996. Págs. 220
25. Tamames, Ramón. **ESTRUCTURA ECONOMICA INTERNACIONAL**. Editorial Patria. México, 1991. Págs. 494
26. Thomas R. Howell, Alan Wm. Wolff, Brent L. Bartlett, and R. Michael Gadbow. (Editors). **ECONOMIC COMPETITION AMONG NATIONS SERIES. Conflict Among Nations. Trade policies in the 1990's**. Westwiew Press. United States of America, 1992. Págs. 633
27. Thurow, Lester. **LA GUERRA DEL SIGLO XXI (HEAD TO HEAD). La batalla económica que se avecina entre Japón, Europa y Estados Unidos**. Editorial Vergara. Argentina, 1995. Págs. 373
28. Villareal, René. **MEXICO 2010**. Editorial Diana. Segunda impresión. México, 1991. Págs. 399
29. Yoffie, David B., Gomes-Casseres, Benjamin. **INTERNATIONAL TRADE AND COMPETITION. Cases and notes in strategy and management**. Second Edition. McGraw-Hill International Editions. United States of America, 1994. Págs. 574.

DOCUMENTOS OFICIALES Y NO OFICIALES

1. BANCOMEXT. S.N.C. **REVISTA DE COMERCIO EXTERIOR**. Vol. 36, núm. 7, Julio/1986. México. **Artículo: México y la Comunidad Económica Europea. Comercio e inversión**. Autor: Fernando de Mateo Venturini. pp. 591-602.
2. BANCOMEXT. S.N.C. **REVISTA DE COMERCIO EXTERIOR**. Vol. 39, núm. 4, Abril/1989. México. **Artículo: Apertura comercial y estructura de la protección en México. Estimaciones cuantitativas de los ochenta**. Autores: Adriaan Ten Kate y Fernando de Mateo Venturini. pp. 312-329.

3. BANCOMEXT. S.N.C. **REVISTA DE COMERCIO EXTERIOR**. Vol. 39, núm. 6, Junio/1989. México. **Artículo: Apertura comercial y estructura de la protección en México. Un análisis de la relación entre ambas**. Autores: Adriaan Ten Kate y Fernando de Mateo Venturini. pp. 497-511.
4. BANCOMEXT. S.N.C. **REVISTA DE COMERCIO EXTERIOR**. Vol. 44, núm. 5, Mayo/1994. México. Varios artículos.
5. COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. **América Latina: gran beneficiario del SPG de la CE**. Bruselas, Bélgica, 14/07/93. Págs. 4
6. COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. **Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. Para una mejor integración de los países en vías de desarrollo en el comercio mundial. El papel del SPG durante el decenio 1995-2004** (COM(94) 212 final). Bruselas, Bélgica. 01/06/94. Págs. 15
7. COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. **Entrevista: El nuevo SPG no debe castigar la competitividad de América Latina**. Bruselas, Bélgica, 1994. Págs. 6
8. COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. **DOSSIER. Grupo de Río pide más transparencia en el nuevo SPG de la Unión Europea**. Bruselas, Bélgica, 5/10/94. Págs. 4
9. COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. **DOSSIER. Nuevo Sistema de Preferencias Generalizadas: flexible o restrictivo??** Bruselas, Bélgica, 27/12/94. Págs. 6
10. COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. **DOCUMENTOS. Preferencias Generalizadas para el Tercer Mundo**. Bruselas, Bélgica. Octubre, 1987. Págs. 11
11. COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. **DOSSIER No. 24. SPG. Sistema de Preferencias Generalizadas. Exportar a Europa**. Francia, 1988. Págs. 24
12. **DOSSIER ESPECIAL. Unión Europea: sistema de preferencias generalizadas (SPG) una reforma para favorecer al país menos desarrollado**. (No oficial). Autor Cusatto, David. Bruselas, Bélgica. 24/01/95. Págs. 8

- 13.COMMISSION EUROPÉENNE. *La commission propose un nouveau schema du Systeme des Preferences Generalisees (SPG) pour la periode 1995-1997.* Bruxelles, Belgique, le 8 septembre 1994. Págs. 2
- 14.COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES. *VADE-MECUM. Le Schema Communautaire de Preferences Generalisees.* Bruxelles, Belgique. Mars, 1993. Págs. 13

GLOSARIO
DE
ABREVIATURAS

AAC	Arancel Aduanero Común.
ACP	Países de Asia, Caribe y el Pacífico.
AELC	Asociación Europea de Libre Comercio.
ALC	Acuerdo de Libre Comercio.
AL - INVEST	América Latina - Investment.
ALTEX	Empresas Altamente Exportadoras.
AMF	Acuerdo Multi Fibras.
ANSEA	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático.
APEC	Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico.
BANCOMEXT	Banco Nacional de Comercio Exterior.
BERD	Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo.
BIRF	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.
BNA	Barreras No Arancelarias.
BRITE	Basic Research in Industrial Technologies for Europe.
CANACINTRA	Cámara Nacional de la Industria de la Transformación.
CCA	Consejo de Cooperación Aduanera.
CECA	Comunidad Económica del Carbón y el Acero.
CEDIS	Certificados de Devolución de Impuestos.
CE	Comunidad Europea.
CEE	Comunidad Económica Europea.
CEI	Comunidad de Estados Independientes.
COCEX	Comisión de Comercio Exterior.
CPEUM	Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
DGN	Dirección General de Normas (SECOFI).
DOCE	Diario Oficial de las Comunidades Europeas.
DOF	Diario Oficial de la Federación.
ECEX	Empresas de Comercio Exterior.
ECIP	European Community Investment Partners.
ECU	European Currency Unit.
EEE	Espacio Económico Europeo.
ESPRIT	European Strategic Program for Research/Development in Information Technology.
FICORCA	Fideicomiso de Cobertura Cambiaria.
FMI	Fondo Monetario Internacional.
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
I&D	Investigación y Desarrollo.
IED	Inversión Extranjera Directa.
IMCE	Instituto Mexicano de Comercio Exterior.
ISDN	Integrated Services Digital Network.
ISI	Industrialización Sustitutiva de Importaciones
IVA	Impuesto al Valor Agregado.

JIT	Jus In Time.
LIE	Ley de Inversión Extranjera.
MERCOSUR	Mercado Común del Sur.
MUE	Mercado Unico Europeo.
NAFIN	Nacional Financiera.
NMF	Cláusula de la Nación Más Favorecida.
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
OEA	Organización de Estados Americanos.
OIT	Organización Internacional del Trabajo.
OIBT	Organización Internacional de Bosques Tropicales.
OMC	Organización Mundial de Comercio.
ONG	Organizaciones No Gubernamentales.
ONU	Organización de las Naciones Unidas.
OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo.
PAC	Política Agrícola Común.
PBEC	Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico.
PECO	Países de Europa Centro Oriental
PECC	Consejo de Cooperación Económica Asia-Pacífico.
PEMEX	Petróleos Mexicanos.
PIB	Producto Interno Bruto.
PMA	Países Menos Avanzados.
PROFIEX	Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas.
PRONAFICE	Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior.
PRONAMICE	Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior.
PVD	Países en Vías de Desarrollo.
SAD	Documento Unico Administrativo.
SDI	American Strategic Defense Initiative.
SECOFI	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
SPG	Sistema de Preferencias Generalizadas.
TIGE	Tarifa del Impuesto General de Exportación.
TIGI	Tarifa del Impuesto General de Importación.
TLCAN	Tratado de Libre Comercio con América del Norte.
UE	Unión Europea.
UNCTAD	Conferencia de la Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.
URSS	Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas.
ZLC	Zona de Libre Comercio.

ANEXOS

ANEXO 1

INSTITUCIONES DE LA UNION EUROPEA

Instituciones	Funciones	Composición
<p>Consejo Europeo */</p> <p>*/ La creación de éste órgano data de la cumbre de París celebrada los días 9 y 10 de diciembre de 1974.</p>	<p>El Consejo impulsa a la Unión lo necesario para su desarrollo (p.ej., en la Unión Económica y Monetaria -1997/1999- decide el momento para pasar a instaurar la moneda única europea), y define las orientaciones políticas generales (en materia de política exterior y de seguridad común decide si un asunto es objeto de una "acción común".</p>	<p>Presidente.</p> <p>Cuenta con 15 Jefes de Estado y de Gobierno de los Estados miembros.</p> <p>Reúne a los más altos responsables políticos elegidos democráticamente en cada Estado.</p> <p>Sesiona al menos dos veces al año en "Cumbre" y presenta al Parlamento un informe por cada una de sus reuniones y un informe anual sobre el progreso de la Unión.</p>

Comisión
Órgano ejecutivo de la
UE.

La Comisión ejerce actividades múltiples:

Es la iniciadora de la política unitaria y está encargada de mantener la unidad y la coherencia de dicha política.

Es la guardiana de los tratados y ha de velar por la aplicación correcta de sus disposiciones, así como de las decisiones tomadas por las Instituciones.

Está dotada de importantes poderes de ejecución.

Y, por último, el Parlamento y el Consejo tienen que basarse en una propuesta de la Comisión para poder legislar

Por, ejemplo, su vigilancia permite preservar la integridad del Mercado Único y es ella la que gestiona y desarrolla las políticas agrícola, de desarrollo regional y de cooperación para el desarrollo con los PECO y los países ACP. Cabe destacar que la Comisión también coordina los programas de investigación y desarrollo tecnológico vitales para el futuro de Europa.

Presidente.

Cuenta con un Colegio de Comisarios y 23 Direcciones Generales.

A partir de enero de 1995, se nombró como Presidente al Sr. Jacques Santer y 20 Comisarios Europeos */ nombrados de común acuerdo por los Estados miembros, para un mandato de 5 años.

La comisión debe someterse al voto de confianza del Parlamento Europeo.

*/ Dos por Francia, Alemania, Italia, España y el Reino Unido y por cada uno de los restantes Estados miembros.

<p>Consejo de ministros Organo decisorio de la UE.</p>	<p>Decide la política final de las tres comunidades, pero únicamente sobre la base de las propuestas hechas por la Comisión.</p>	<p>Presidencia. */ Compuesto por los 15 ministros de los Estados miembros según la materia contemplada en la orden del día (relaciones exteriores, agricultura, industria, transporte, etc.). */ Cabe mencionar que la Presidencia la ejerce un país, por rotación, cada seis meses. Hasta junio de 1997 la ocupó Países Bajos, durante la segunda mitad del año la ocupará Luxemburgo, y posteriormente Reino Unido, Austria, Alemania, Finlandia, Portugal, Francia, Suecia, Bélgica, España, Dinamarca, Grecia, Italia e Irlanda.</p>
<p>Tribunal Organo judicial de la UE.</p>	<p>Decide si los actos de la Comisión, del Consejo, de los gobiernos de los Estados miembros u otros órganos son compatibles con los Tratados.</p>	<p>Esta compuesto por 15 jueces y 9 abogados generales nombrados para un periodo de seis años de común acuerdo por los Estados miembros.</p>

<p>Parlamento</p>	<p>Esta Institución dispone de poderes de codecisión, especialmente en los siguientes ámbitos: mercado interior y presupuestos, adhesión de nuevos miembros y celebración de acuerdos de asociación. También cumple funciones consultivas y de control, y puede aprobar una moción de censura sobre la gestión de la Comisión.</p>	<p>Esta Institución cuenta con 626 diputados elegidos cada cinco años.</p>
-------------------	--	--

Fuentes: Diversos folletos sobre las instituciones de la Unión Europea, publicados por la Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas.

ANEXO 2

ACTA UNICA EUROPEA (EXTRACTOS)

Disposiciones comunes.

Las Comunidades Europeas deberán tener como objetivo común contribuir en forma conjunta para lograr un progreso concreto hacia la unidad Europea.

Disposiciones relativas a los mercados internos.

La Comunidad deberá adoptar medidas con el propósito de establecer progresivamente el mercado interno en un período que expira el 31 de diciembre de 1992...El mercado interno deberá comprender un área sin fronteras internas en la cual el libre movimiento de bienes, personas , servicios y capitales es asegurado de acuerdo con las disposiciones de este Tratado.

El Consejo, quien actúa por mayoría calificada sobre una propuesta de la Comisión, deberá determinar las directrices y condiciones necesarias para asegurar el progreso equilibrado (hacia la conformación del mercado interno) y en todos los sectores contemplados.

El Consejo deberá emitir directivas, actuar mediante mayoría calificada. Este deberá esforzarse para mantener el grado más elevado posible de (financiero) liberalización.

Disposiciones relativas a la Política Macroeconómica.

Para asegurar la convergencia de políticas económicas y monetarias, la cual es necesaria para la profundización del desarrollo de la Comunidad, los Estados miembros deberán cooperar (en lo que hace a las políticas macroeconómicas).

Disposiciones relativas a la Política social.

Los Estados miembros deberán poner particular atención para estimular el mejoramiento, especialmente en el medio ambiente laboral, en cuanto a la salud y seguridad de los trabajadores, y deberá establecer como su principal objetivo la armonización de condiciones en esta área y, a su vez, mantener los alcances ya logrados.

La Comisión deberá esforzarse por desarrollar el diálogo entre los niveles de dirección y operación europeos los cuales podrían, si ambas partes así lo consideran, dirigir las relaciones laborales mediante común acuerdo.

Disposiciones relativas a la Cohesión Económica y Social.

La Comunidad deberá colaborar en la disminución de las disparidades entre las regiones y las torpezas de las regiones menos favorecidas.

Disposiciones relativas a la Investigación y Desarrollo Tecnológico.

El objetivo de la Comunidad deberá ser el fortalecimiento de las bases científicas y tecnológicas de la industria Europa y estimular una mayor competitividad en el mercado internacional.

Disposiciones sobre la cooperación europea y la política exterior.

(Los miembros de la CE) deberán esforzarse conjuntamente para formular e instrumentar una política exterior europea común...

Disposiciones finales

Esta Acta (deberá ser) estará disponible en un original único en los idiomas danés, holandés, inglés, francés, alemán, griego, irlandés, italiano, portugués y español.

Fuente: Acta Unica Europea (1987)

ANEXO 3

PRINCIPALES ELEMENTOS DEL PROGRAMA 1992 (LIBRO BLANCO)

En materia de estándares y certificación.

Armonización de estándares para:

- Juguetes.
- Automóviles, trailers, y motocicletas, así como sus emisiones.
- Telecomunicaciones.
- Productos para la construcción.
- Instrumentos de medición.
- Aparatos médicos.
- Aparatos de gas.
- Comida rápida congelada.
- Saborizantes.
- Conservadores alimenticios.
- Jugos de fruta.
- Inspección alimenticia.
- Definición de bebidas alcohólicas y vinos aromatizados.
- Aparatos de uso doméstico (que emiten ruido).
- Grúas para construcción (que emiten ruido).
- Calibradores de aire para llantas.
- Detergentes.
- Fertilizantes.
- Cortadores de césped (que emiten ruido).
- Productos médicos y especialidades médicas.
- Interferencias radiofónicas.

Nuevas reglas de empaquetado, etiquetado y requerimientos de procesamiento.

- Ingredientes y etiquetas para alimentos y bebidas.
- Etiquetado nutricional.
- Clasificación, empaquetado, etiquetado de preparaciones peligrosas.

Armonización de regulaciones en materia de sanidad (incluyendo marketing)

- Especialidades médicas.
- Farmacéuticos.
- Productos médicos veterinarios.
- Medicinas de alta tecnología.
- Aparatos electrónicos adaptables.
- Diagnóstico in-vitro.

Cambios en regulaciones de adquisiciones gubernamentales.

- Coordinación de procedimientos sobre el otorgamiento de trabajos públicos y contratos de abastecimiento.
- Extensión de la legislación de la CE a telecomunicaciones, utilidades, transporte.
- Servicios.

Armonización de regulaciones de servicios.

- Banca.
- Radiodifusión.
- Turismo.

- Transporte de pasajeros por carretera.
- Ferrocarriles.
- Servicios de información.
- Seguros de vida.
- Valores.
- Transporte marítimo.
- Transporte aéreo.
- Tarjetas de pago electrónicas.

Liberalización de movimientos de capital.

- Capital de largo plazo.
- Capital de corto plazo.

Regulaciones de protección al consumidor.

- Definiciones engañosas de productos.
- Indicación de precios.

Armonización de leyes que regulan la conducta empresarial.

- Fusiones y adquisiciones.
- Marcas comerciales.
- Derechos de reproducción.
- Operaciones de contabilidad a través de las fronteras.
- Bancarrota.
- Protección de programas de computación.
- Impuestos a las transacciones.
- Leyes corporativas.

Armonización de impuestos.

- IVA.
- Impuestos a las bebidas alcohólicas, tabaco y, otros.

Armonización de controles veterinarios y fitosanitarios.

Armonización de una lista extensa de reglas que cubren los siguientes temas:

- Residuos antibióticos.
- Animales y carnes.
- Sanidad de plantas.
- Pescado y productos pesqueros.
- Aves vivas, carne de ave e incubación de huevos.
- Residuos de pesticidas en frutas y vegetales.

Eliminación y simplificación de documentos de tránsito nacional y procedimientos para el comercio intraeuropeo.

- Introducción del Documento Unico Administrativo (SAD por sus siglas en inglés).
- Eliminación de formalidades impositivas y la introducción de cargos fronterizos comunes.

Armonización de reglas referentes al libre movimiento laboral y las profesiones al interior de la CE.

- Reconocimiento mutuo de títulos de educación superior.
- Entrenamiento de ingenieros y doctores.
- Actividades en el campo de la farmacia.
- Eliminación de cargas relacionadas con requerimientos para permisos de residencia.

Fuente: Libro Blanco (1985)

ANEXO 4

PRINCIPALES EXTRACTOS DEL TRATADO CONSTITUTIVO DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

PRIMERA PARTE

PRINCIPIOS

Artículo 2

La Comunidad tendrá por misión promover, mediante el establecimiento de un mercado común y la progresiva aproximación de las políticas económicas de los Estados miembros, un desarrollo armonioso de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad, una expansión continua y equilibrada, una estabilidad creciente, una elevación del nivel de vida y relaciones más estrechas entre los Estados que la integran.

Artículo 3

A los fines enunciados en el artículo anterior, la acción de la Comunidad llevará consigo, en las condiciones y según el ritmo previstos en el presente Tratado:

- a) La supresión, entre los Estados miembros de los derechos de aduana y de las restricciones cuantitativas a la entrada y salida de las mercancías, así como de cualesquiera otras medidas de efecto equivalente;

- b) el establecimiento de un arancel aduanero común y de una política comercial común respecto de terceros Estados;
- c) la supresión, entre los Estados miembros, de los obstáculos a la libre circulación de personas, servicios y capitales;
- d) el establecimiento de una política común en el sector de la agricultura;
- e) es establecimiento de una política común en el sector de transportes;
- f) el establecimiento de un régimen que garantice que la competencia no será falseada en el mercado común;
- g) la aplicación de procedimientos que permitan coordinar las políticas económicas de los Estados miembros y superar los desequilibrios de sus balanzas de pagos;
- h) la aproximación de las legislaciones nacionales en la medida necesaria para el funcionamiento del mercado común;
- i) la creación de un Fondo Social Europeo, con objeto de mejorar las posibilidades de empleo de los trabajadores u contribuir a la elevación de su nivel de vida;
- j) la constitución de un Banco Europeo de Inversiones, destinado a facilitar a expansión económica de la Comunidad mediante la creación de nuevos recursos;
- k) la asociación de los países y territorios de Ultramar, a fin de incrementar los intercambios y promover en común el desarrollo económico y social.

Artículo 4

1. La realización de las funciones asignadas a la Comunidad corresponderá a:

- un Parlamento Europeo;
- un Consejo;
- una Comisión;
- un Tribunal de Justicia.

Cada institución actuará dentro de los límites de las competencias atribuidas por el presente Tratado.

2. El Consejo y la Comisión estarán asistidos por un Comité Económico y Social, con funciones consultivas.

3. El control de las cuentas será efectuada por un Tribunal de Cuentas, que actuará dentro de los límites de las competencias atribuidas por el presente Tratado. */

Artículo 9

1. La Comunidad se basará en una unión aduanera, que abarcará la totalidad de los intercambios de mercancías y que implicará la prohibición, entre los Estados miembros, de los derechos de aduana de importación y exportación u de cualesquiera exacciones de efecto equivalente, así como la adopción de un arancel aduanero común en sus relaciones con terceros países.

CAPITULO IV

POLITICA COMERCIAL

Articulo 110

Mediante el establecimiento entre sí de una unión aduanera, los Estados miembros se proponen contribuir, conforme al interés común, al desarrollo armonioso del comercio mundial, a la supresión progresiva de las restricciones a los intercambios internacionales y a la reducción de las barreras arancelarias.

La política comercial común tendrá en cuenta la incidencia favorable que la supresión de los derechos de aduana entre los Estados miembros pueda tener en el aumento de la capacidad competitiva de las empresas de dichos Estados.

Articulo 111

Durante el periodo transitorio serán aplicables, sin perjuicio de lo dispuesto en los artículos 115 y 116, las siguientes disposiciones:

1. Los Estados miembros procederán a la coordinación de sus relaciones comerciales con terceros países, de manera que al final del periodo transitorio se den las condiciones necesarias para la ejecución de una política común en materia de comercio exterior.

La Comisión someterá al Consejo propuestas sobre el procedimiento que deba aplicarse, durante el periodo transitorio, para la realización de una acción común y sobre la consecución de la uniformidad de la política comercial.

2. La Comisión presentará al Consejo recomendaciones para las negociaciones arancelarias con terceros países sobre el arancel aduanero común.

El Consejo autorizará a la Comisión la apertura de negociaciones.

La Comisión llevará a cabo dichas negociaciones consultando a un Comité especial, designado por el Consejo para asistirle en dicha tarea y en el marco de las directrices que el Consejo pueda dirigirle.

3. En el ejercicio de sus atribuciones que le confiere el presente artículo, el Consejo decidirá por unanimidad durante las dos primeras etapas y por mayoría cualificada después.
4. Los Estados miembros, consultando a la Comisión, adoptarán todas las medidas necesarias encaminadas, en particular, a la adaptación de los acuerdos arancelarios vigentes con terceros países, a fin de no retrasar la entrada en vigor del arancel aduanero común.
5. Los Estados miembros se proponen como objetivo uniformar, en la mayor medida posible, sus listas de liberalización respecto de terceros países o grupos de terceros países. A tal fin, la Comisión dirigirá a los Estados miembros las recomendaciones pertinentes.

Si los Estados miembros procedieren a la supresión o a la reducción de las restricciones cuantitativas respecto de terceros países, deberán informar de ello previamente a la Comisión y tendrán que aplicar el mismo trato a los demás Estados miembros.

Artículo 112

1. Sin perjuicio de los compromisos contraídos por los Estados miembros en el marco de otras organizaciones internacionales, los regímenes de ayudas concedidas por los Estados miembros a las exportaciones hacia terceros países se armonizarán progresivamente antes del final del período transitorio, en la medida necesaria para evitar que se falsee la competencia entre las empresas de la Comunidad.

A propuesta de la Comisión, el Consejo adoptará, por unanimidad hasta el final de la segunda etapa y por mayoría cualificada después las directivas necesarias al respecto.

2. Las disposiciones presentes no se aplicarán a las devoluciones de los derechos de aduana o de las exacciones de efecto equivalente ni a las devoluciones de tributos indirectos, incluidos los impuestos sobre el volumen de negocios, los impuestos sobre insumos específicos y los demás impuestos indirectos, concedidas en el momento de la exportación de una mercancía desde un Estado miembro a un tercer país, en la medida en que dichas devoluciones no sean superiores a los gravámenes que directa o indirectamente recaen sobre los productos exportados.

Artículo 113

1. Tras la expiración del período transitorio, la política comercial común se basará en principios uniformes, particularmente por lo que se refiere a las modificaciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales, la consecución de la uniformidad de las medidas de liberalización, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, y entre ellas, las que deban adoptarse en caso dumping y subvenciones.

2. Para la ejecución de esta política comercial común, la Comisión presentará propuestas al Consejo.
3. En caso de que deban negociarse acuerdos con terceros países, la Comisión presentará recomendaciones al Consejo, que la autorizará para iniciar las negociaciones necesarias.

La Comisión llevará a cabo dichas negociaciones consultando a un Comité especial, designado por el Consejo para asistirle en dicha tarea y en el marco de las directrices que el Consejo pueda dirigirle.

4. En el ejercicio de las atribuciones que le confiere el presente artículo, el Consejo decidirá por mayoría cualificada.

Artículo 114

El Consejo, por unanimidad durante las dos primeras etapas y por mayoría cualificada después, concluirá, en nombre de Comunidad, los acuerdos a que se refieren los artículos 111, apartado 2 y 113.

Artículo 115

Con objeto de asegurar que la aplicación de las medidas de política comercial, adoptadas por cualquier Estado miembro de conformidad con el presente Tratado, no sea impedida por desviaciones de tráfico comercial, u cuando diferencias entre dichas medidas provoquen dificultades económicas en uno o varios Estados, la Comisión recomendará los métodos para la necesaria colaboración de los demás estados miembros. Fallando esto, la Comisión autorizará a los Estados miembros para que adopten las medidas de protección necesarias, en las condiciones y modalidades que ella determine.

En caso de urgencia, los Estados miembros podrán adoptar directamente, durante el período transitorio, las medidas necesarias, notificándolas a los demás Estados miembros, así como a la Comisión, que podrá decidir su modificación o supresión por aquéllos.

Deberán elegirse con prioridad las medidas que menos perturbaciones causen al funcionamiento del mercado común y que tengan en cuenta la necesidad de acelerar, en la medida de lo posible, el establecimiento del arancel aduanero común.

Artículo 116

Desde el final del período transitorio y en relación con todas las cuestiones que revistan particular interés para el mercado común, los Estados procederán, en el marco de las organizaciones internacionales de carácter económico, únicamente mediante una acción común. A este fin, la Comisión someterá al Consejo, quien decidirá por mayoría cualificada, propuestas relativas al alcance y ejecución de dicha acción común.

Durante el período transitorio, los Estados miembros se consultarán para concretar su acción y adoptar, en lo posible, una postura uniforme.

SEXTA PARTE

DISPOSICIONES GENERALES Y FINALES

Artículo 228

Versión del Tratado de Roma

1. En los casos en que las disposiciones del presente Tratado prevén la celebración de acuerdos entre la Comunidad y uno o más Estados o una organización internacional, dichos acuerdos serán negociados por la Comisión. Sin perjuicio de las competencias reconocidas a la Comisión en este ámbito, los citados acuerdos serán concluidos por el Consejo, previa consulta al Parlamento Europeo en los casos previstos en el presente Tratado.

El Consejo, la Comisión o un Estado miembro podrán solicitar previamente el dictamen del Tribunal de Justicia sobre la compatibilidad del acuerdo previsto con las disposiciones del presente Tratado. Cuando el dictamen del Tribunal de Justicia sea negativo, el acuerdo sólo podrá entrar en vigor en las condiciones establecidas, según los casos, en el artículo 236.

2. Los acuerdos celebrados en las condiciones antes mencionadas serán vinculantes para las instituciones de la Comunidad, así como para los Estados miembros.

Artículo 228

Nueva versión del Tratado con las modificaciones del Acta Unica Europea

1. En los casos en que las disposiciones del presente Tratado prevén la celebración de acuerdos entre la Comunidad y uno o más Estados o una organización internacional, dichos acuerdos serán negociados por la Comisión. Sin perjuicio de las competencias reconocidas a la Comisión en este ámbito, los citados acuerdos serán concluidos por el Consejo, previa la consulta a la Asamblea en los casos previstos en el presente Tratado.

El Consejo, la Comisión o un Estado miembro podrán solicitar previamente el dictamen del Tribunal de Justicia sobre la compatibilidad del acuerdo previsto con las disposiciones del presente Tratado. Cuando el dictamen del Tribunal de Justicia sea negativo, el acuerdo sólo podrá entrar en vigor en las condiciones establecidas, según los casos, en el artículo 236."

2. Los acuerdos celebrados en las condiciones antes mencionadas serán vinculantes para las instituciones de la Comunidad, así como para los Estados miembros."

Artículo 235

Cuando una acción de la Comunidad resulte necesaria para lograr, en el funcionamiento del mercado común, uno de los objetivos de la Comunidad, sin que el presente Tratado haya previsto los poderes de acción necesarios al respecto, el Consejo, por unanimidad, a propuesta de la Comisión y previa consulta al Parlamento Europeo, adoptará las disposiciones pertinentes.

Artículo 238
Versión del Tratado de Roma

La Comunidad podrá celebrar con un tercer Estado, una unión de Estados o una organización internacional, acuerdos que establezcan una asociación que entrañe derechos y obligaciones recíprocos, acciones comunes y procedimientos particulares.

Cuando estos acuerdos impliquen enmiendas al presente Tratado, estas últimas deberán ser previamente adoptadas según el procedimiento previsto en el artículo 236.

Artículo 238
Nueva versión del Tratado con las modificaciones del Acta Unica Europea

La Comunidad podrá celebrar con uno o más Estados u organizaciones internacionales, acuerdos que establezcan una asociación que entrañe derechos y obligaciones recíprocas, acciones comunes y procedimientos particulares.

Tales acuerdos serán concluidos por el Consejo, que decidirá por unanimidad, previo dictamen conforme del Parlamento Europeo, el cual se pronunciará por mayoría absoluta de los miembros que lo componen.

Cuando estos acuerdos impliquen enmiendas al presente Tratado, estas últimas deberán ser previamente adoptadas según el procedimiento previsto en el artículo 236.

ANEXO 5

ACUERDO DE COOPERACION ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

En 1975, México y la Comunidad Económica Europea establecieron un marco legal a sus relaciones comerciales al firmar un Acuerdo de Cooperación Comercial. Dicho instrumento fue el primero en su género que, nuestro país firmaba con la CEE.

El Acuerdo de Cooperación fue firmado en Bruselas el 15 de julio de 1975, aprobado por H. Senado de la República el 13 de noviembre del mismo año y publicado en el Diario Oficial de la Federación el 11 de febrero de 1976.

Entre los acuerdos pactados, **ambas partes acordaron otorgarse mutuamente el Trato de la Nación Más Favorecida (NMF)** en lo referente a derechos aduaneros y gravámenes a los intercambios comerciales, reglamentaciones acerca del aforo, del tránsito, del almacenaje y del transbordo de productos importados o exportados, los regímenes cuantitativos, y las reglamentaciones acerca de los pagos relativos al intercambio de bienes y servicios, incluido el otorgamiento de divisas y la transferencia de dichos pagos.

Al igual que en el primer instrumento adoptado por ambas partes, mismo que marcó el inicio de la cooperación bilateral en los campos comercial y económico, en el Acuerdo Marco de Cooperación México-CE, **las partes contratantes se otorgan el Trato de Nación Más Favorecida (NMF)** en sus relaciones comerciales y se comprometen a intercambiar información sobre restricciones comerciales, así como a realizar consultas sobre investigaciones y resoluciones relativas a prácticas desleales de comercio para solucionar controversias.

ARTICULO 1

Las Partes Contratantes están decididas a desarrollar sus intercambios comerciales en su beneficio mutuo, para lo cual establecerán y promoverán una cooperación comercial y económica en todos los sectores de interés para ambas partes con la finalidad de contribuir a su progreso económico y social, así como al equilibrio de sus intercambios comerciales al nivel más elevado posible, teniendo en cuenta la situación especial de México como país en desarrollo.

ARTICULO 2

1. Las Partes Contratantes se conceden en sus relaciones comerciales el Trato de la Nación Más Favorecida para todo lo que se refiere a:

- los derechos aduaneros y los gravámenes de todo tipo aplicados a la exportación, incluso las modalidades de percepción de tales derechos y gravámenes;
- las reglamentaciones acerca del aforo, del tránsito, del almacenaje y del transbordo de los productos importados o exportados;
- los impuestos y demás gravámenes internos que afecten directamente los productos y servicios importados o exportados;
- los regímenes cuantitativos referentes a la exportación y a la importación;

- las reglamentaciones acerca de los pagos relativos al intercambio de bienes y servicios, incluido el otorgamiento de divisas y la transferencia de pagos;
- las reglamentaciones que afecten la venta, la compra, el transporte, la distribución y utilización de los productos y servicios en el mercado interno.

2. El párrafo 1º no se aplicará a las:

- ventajas concedidas por las Partes Contratantes a países limítrofes para facilitar el tráfico fronterizo;
- ventajas concedidas por las Partes Contratantes en aplicación del o con miras al establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio;
- ventajas que las Partes Contratantes reserven a ciertos países de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio;
- ventajas que México otorgue a ciertos países de acuerdo con el Protocolo relativo a las negociaciones comerciales entre países en desarrollo en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio;
- otras ventajas otorgadas o por otorgarse por México a cualquier país o grupo de países de América Latina o del Caribe.

ARTICULO 3

Las Partes Contratantes se comprometen a promover, al nivel más elevado posible, el desarrollo y la diversificación de su intercambio recíproco.

ARTICULO 4

Las Partes Contratantes desarrollarán su cooperación económica cuando esté vinculada al intercambio comercial, en los campos de interés común y según la evolución de sus políticas económicas.

ARTICULO 5

Para la aplicación de los artículos 3 y 4, las Partes Contratantes acuerdan favorecer los contactos y la cooperación entre sus operadores económicos y sus instituciones con el fin de realizar proyectos concretos de cooperación económica susceptible de contribuir al desarrollo y a la diversificación de su intercambio comercial.

ARTICULO 6

- 1) Se instituye una Comisión Mixta compuesta de representantes de la Comunidad y de los Estados Unidos Mexicanos. Dicha Comisión celebrará una sesión por año. Podrán convocarse otras sesiones de común acuerdo.
- 2) La Comisión Mixta vigilará el buen funcionamiento del presente Acuerdo y podrá formular recomendación para tal efecto.
- 3) La Comisión Mixta fijará su reglamento interior y elaborará su programa de trabajo.
- 4) La Comisión Mixta podrá crear subcomisiones especializadas para que la asistan en el cumplimiento de sus tareas.

ARTICULO 7

La Comisión Mixta tiene, entre otras, las funciones siguientes:

- A) examinar las dificultades que puedan obstaculizar el crecimiento y la diversificación del intercambio comercial entre las Partes Contratantes;
- B) estudiar y establecer los medios para superar los obstáculos al intercambio, particularmente los obstáculos no arancelarios y paratarifarios existentes en diferentes sectores del comercio, teniendo en cuenta los principios y compromisos aceptados por las Partes Contratantes en el marco de organismos internacionales, así como los trabajos pertinentes emprendidos en este campo por las por las organizaciones internacionales que se interesan por estos problemas;
- C) investigar los medios necesarios para favorecer, entre las Partes Contratantes, una mayor cooperación comercial y económica susceptible de contribuir al desarrollo y a la diversificación de su intercambio comercial, y recomendar la puesta en práctica de dichos medios;
- D) estudiar y recomendar las medidas de promoción comercial susceptibles de fomentar el desarrollo y la diversificación de las importaciones y exportaciones para favorecer el equilibrio del intercambio al nivel más elevado posible;
- E) estudiar y recomendar las medidas y los métodos que faciliten los contactos de cooperación entre los empresarios de la Comunidad y de México, con el fin de adaptar las corrientes del intercambio y las estructuras de comercialización existentes a la realización de los objetivos económicos a largo plazo de las Partes Contratantes;

F) identificar, teniendo en cuenta los intereses específicos de México, los diferentes sectores y productos susceptibles de contribuir a la ampliación de las corrientes de intercambio recíproco y recomendar las acciones de promoción y fomento del comercio que permitan desarrollar dichas corrientes en función de su interés mutuo y de acuerdo con las políticas económicas de ambas partes:

G) facilitar el intercambio de informaciones y fomentar los contactos sobre todo las cuestiones relacionadas con las perspectivas de una cooperación económica entre las Partes Contratantes sobre bases ventajosas para ambas partes y con la creación de las condiciones favorables a dicha cooperación.

ARTICULO 8

El presente Acuerdo no se contrapone a las prohibiciones o restricciones de importación, exportación o tránsito justificadas por razones de moral, orden y seguridad públicas, de defensa nacional o de mantenimiento de la paz y de la seguridad internacional, de protección de la salud y de la vida de las personas y de los animales o de preservación de los vegetales, de protección de los tesoros nacionales de valor artístico, histórico o arqueológico o de protección de la propiedad industrial y comercial, tampoco se contrapone a las reglamentaciones en materia de oro o plata, las que limiten la exportación, la utilización o el consumo de materias nucleares, productos radiactivos o cualquier materia utilizable en el desarrollo o el aprovechamiento de la energía nuclear. No obstante, tales prohibiciones o restricciones no deben constituir un medio de discriminación arbitraria ni una restricción simulada en los intercambios entre las Partes Contratantes.

o

ARTICULO 9

Las disposiciones del presente Acuerdo sustituyen a las disposiciones de los acuerdos celebrados entre los Estados miembros de la Comunidad y los Estados Unidos Mexicanos que sean incompatibles con ellas o idénticas a ellas.

ARTICULO 10

El presente Acuerdo se aplica, por una parte, a los territorios en los cuales el tratado que instituye la Comunidad Económica Europea es de aplicación, en las condiciones establecidas por dicho tratado, y por otra parte, al territorio de los Estados Unidos Mexicanos.

ARTICULO 11

Los anexos forma parte del presente Acuerdo.

ARTICULO 12

El presente Acuerdo entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la fecha en el cual Las Partes Contratantes se notifiquen el cumplimiento de los procedimientos necesarios a tal efecto.

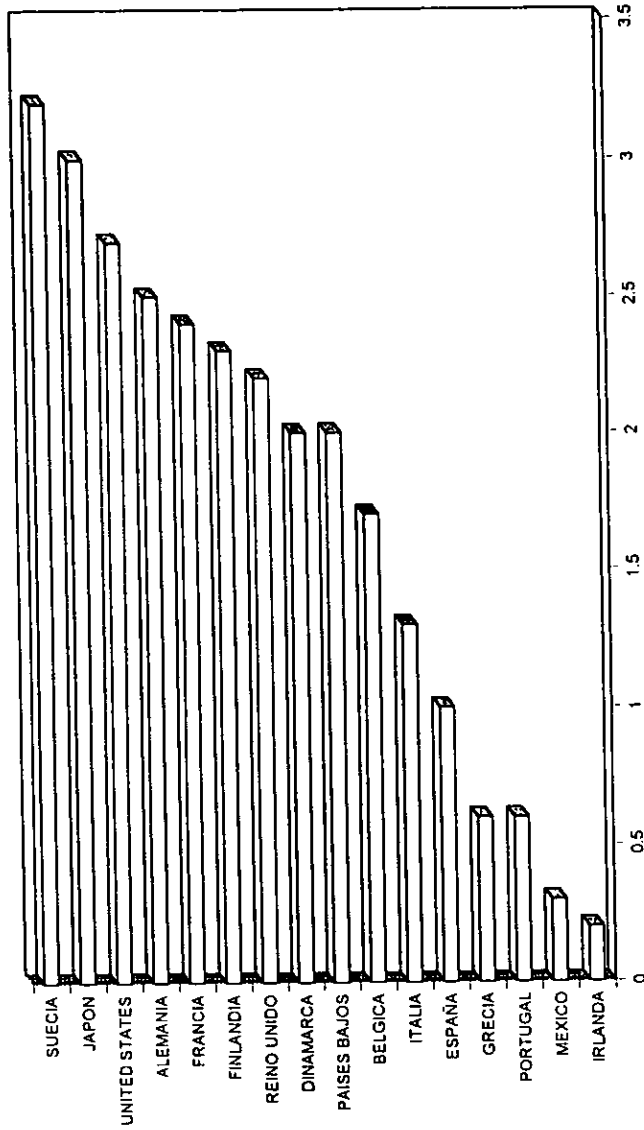
El presente Acuerdo se celebra por un período de cinco años. Se prorrogará anualmente si ninguna de las Partes lo denuncia seis meses antes de su expiración.

Si las Partes Contratantes así lo convienen, el presente Acuerdo podrá ser modificado para tener en cuenta las nuevas situaciones que se presenten en el campo económico y la evolución de las políticas económicas de ambas partes.

Fuente: Senado de la República. **TRATADOS RATIFICADOS Y CONVENIOS EJECUTIVOS CELEBRADOS POR MEXICO.** Tomo XXI (1975-1976).

ANEXO 6

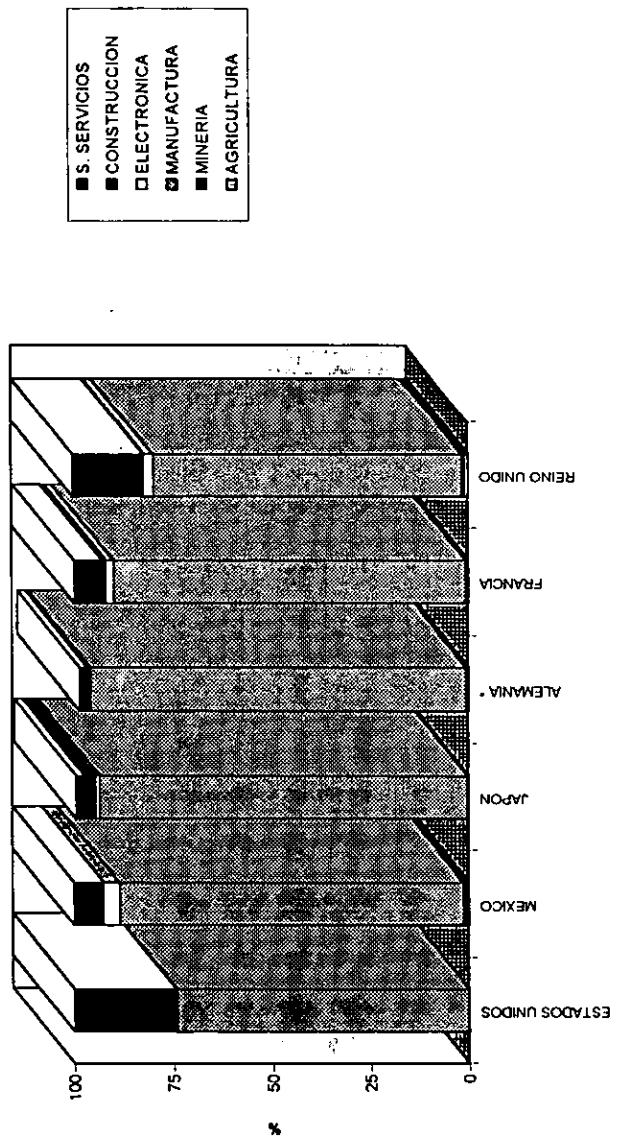
GASTO EN INVESTIGACION Y DESARROLLO COMO PORCENTAJE DEL PIB, 1993



FUENTE: OECD. INDUSTRIAL COMPETITIVENESS. Benchmarking Business Environments in the Global Economy. Paris, France, 1997.

ANEXO 7

GASTOS EN INVESTIGACION Y DESARROLLO POR SECTORES. 1993.

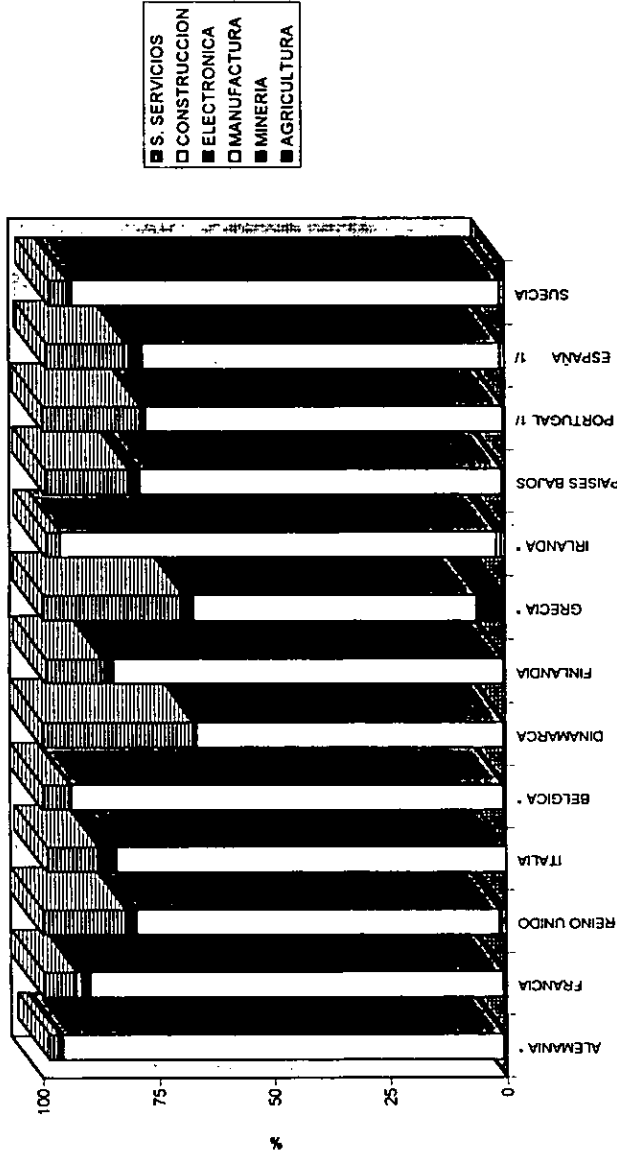


*/ datos a 1991

FUENTE: OECD. INDUSTRIAL COMPETITIVENESS. Benchmarking Business Environments in the Global Economy. Paris, France, 1997.

ANEXO 7A

GASTOS EN INVESTIGACION Y DESARROLLO POR SECTORES DE LA UNION EUROPEA, 1991.



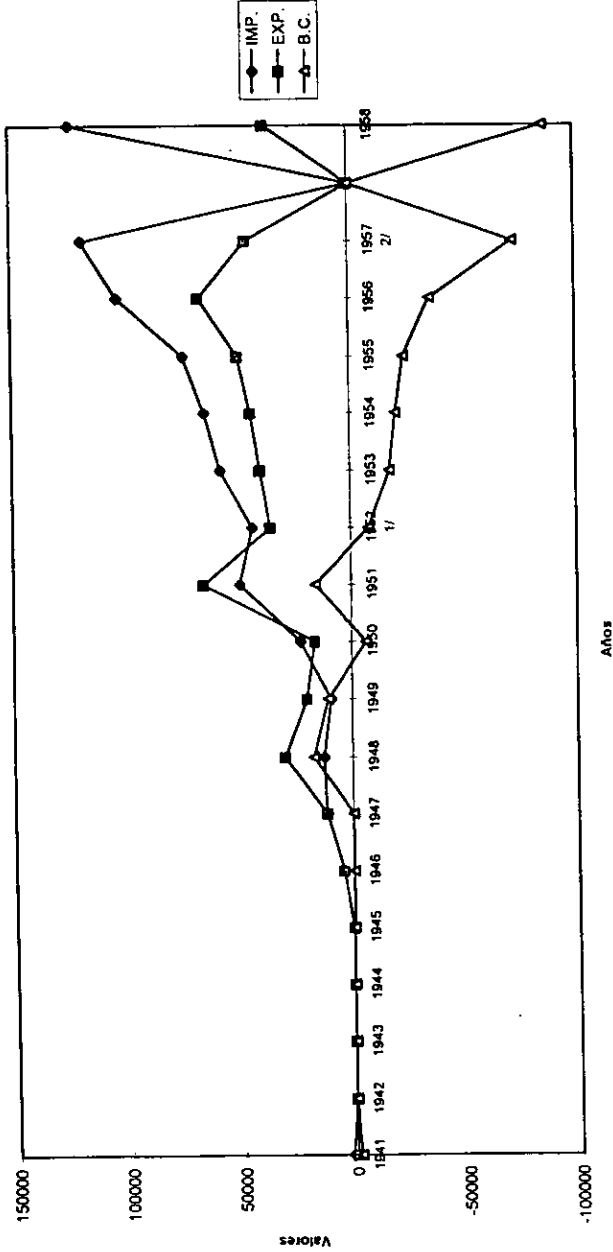
*/ datos a 1991

1/ datos a 1992

FUENTE: OECD. INDUSTRIAL COMPETITIVENESS. Benchmarking Business Environments in the Global Economy. Paris, France, 1997.

ANEXO 8

BALANZA COMERCIAL MEXICO-UNION EUROPEA
 Periodo: despegue económico e industrialización de México (1940-1958)
 Datos en miles de dólares EUA



1/ Entró en vigor la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), precursora de la actual UE.

2/ Los Estados miembros fundadores de la CECA suscriben los Tratados por los que se crea la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM) y la Comunidad Económica Europea (CEE).

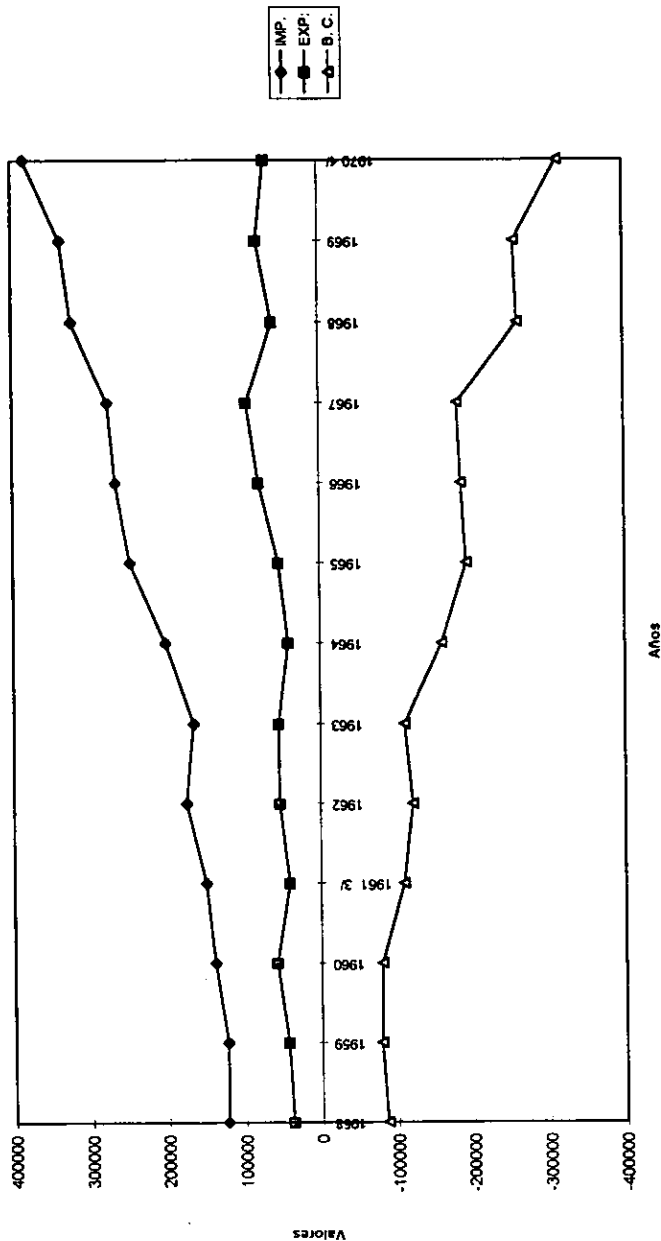
Fuentes: Secretaría de Economía, Secretaría de Programación y Presupuesto, INEGI, varios anuarios de comercio exterior.

ANEXO 8A

BALANZA COMERCIAL MEXICO-UNION EUROPEA

Periodo: desarrollo estabilizador (1968-1970)

Datos en miles de dólares



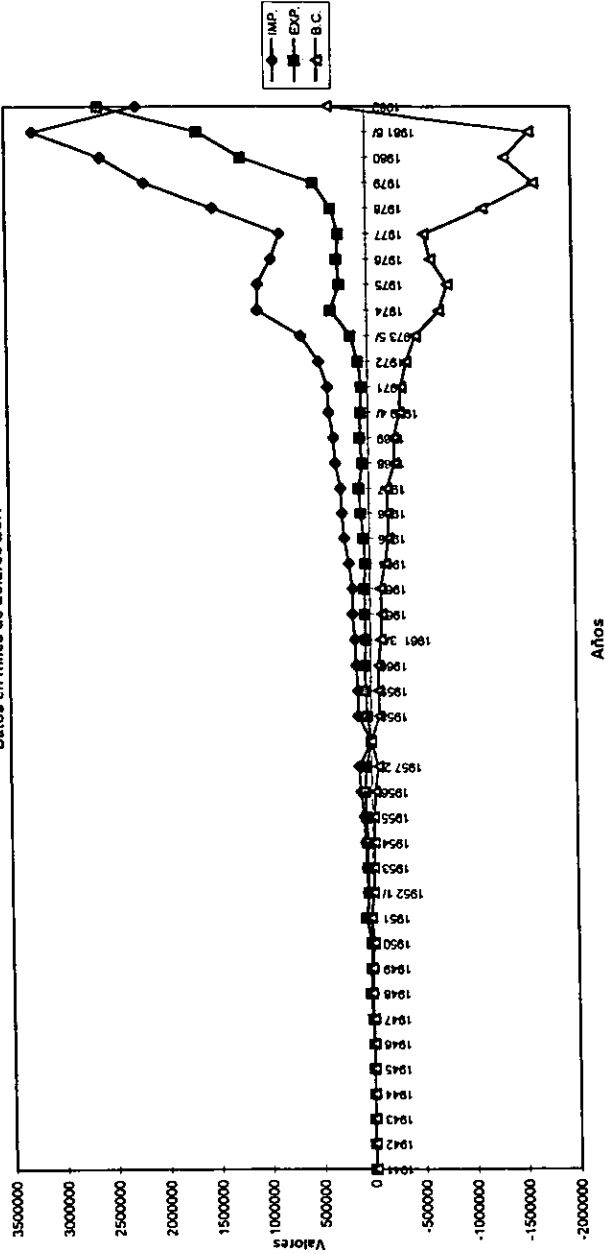
1/ En las estadísticas comienza a aparecer Luxemburgo, pero sin flujos de comercio.

2/ A partir de este año se contabilizan los intercambios con la Unión Aduanera Bélgica-Luxemburgo.

Fuentes: Secretaría de Economía, Secretaría de Programación y Presupuesto, INEGI, varios anuarios de comercio exterior.

ANEXO 8B

BALANZA COMERCIAL MEXICO-UNION EUROPEA
 Periodo: proteccionismo industrial y sustitución de importaciones (1940-1982)
 Datos en miles de dólares EUA

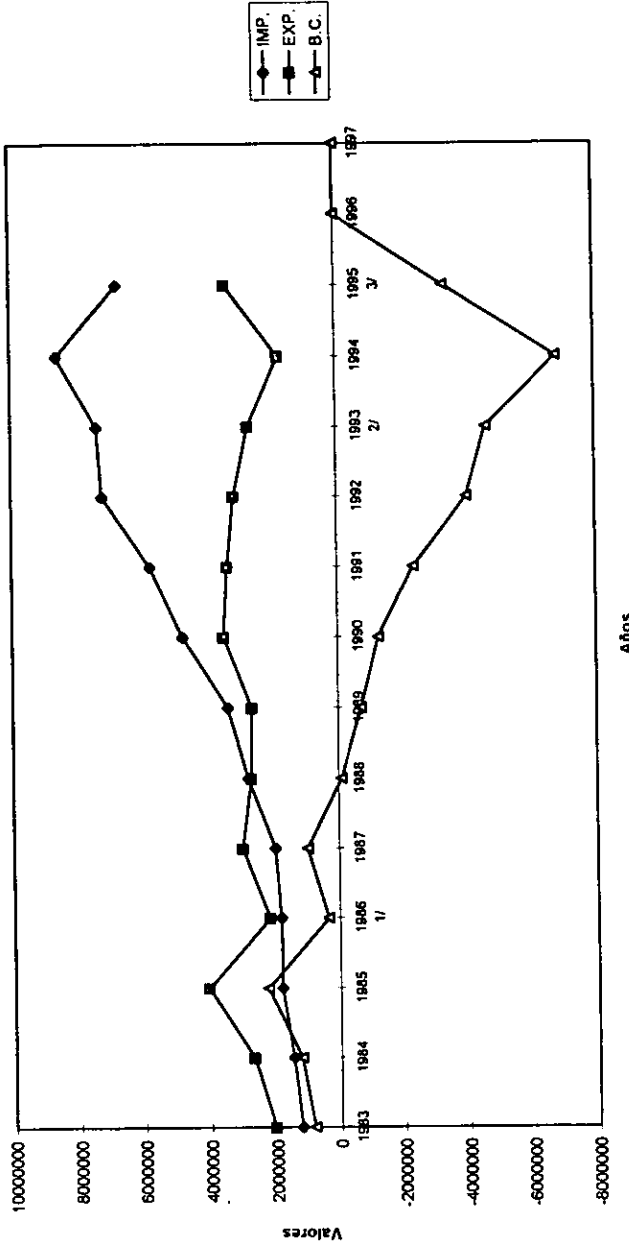


1/ Entró en vigor la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), precursora de la actual UE.
 2/ Los Estados miembros fundadores de la CECA suscriben los Tratados por los que se crea la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM) y la Comunidad Económica Europea (CEE).
 3/ En las estadísticas comienza a aparecer Luxemburgo, pero sin flujos de comercio.
 4/ A partir de este año se contabilizan los intercambios con la Unión Aduanera Bélgica-Luxemburgo.
 5/ Primera ampliación: Reino Unido, Dinamarca e Irlanda ingresan a la CEE.
 6/ Segunda ampliación: Grecia ingresa a la CEE.

Fuentes: Secretaría de Economía, Secretaría de Programación y Presupuesto, INEGI, varios anuarios de comercio exterior.

ANEXO 8C

BALANZA COMERCIAL MEXICO-UNION EUROPEA
 Periodo: apertura comercial (1983-1993) y política de diversificación (1994 a la fecha)
 Datos en miles de dólares EUA



1/ Tercera ampliación: España y Portugal ingresan a la CEE.
 2/ Entra en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
 3/ Cuarta ampliación: Austria, Suecia y Finlandia ingresan a la UE.

Fuentes: INEGI, BANXICO, SECOFI

ANEXO 9

ARTICULOS Y ANEXOS SOBRESALIENTES DEL REGLAMENTO (CE) 94/0209 (AAC), SOBRE LA APLICACION DE UN PLAN PLURIANUAL DE PREFERENCIAS GENERALIZADAS PARA EL PERIODO 1995-1997 A DETERMINADOS PRODUCTOS INDUSTRIALES ORIGINARIOS DE PAISES EN VIAS DE DESARROLLO

TITULO I

Régimen general

Artículo 2

1. El derecho preferente aplicable a los productos de la parte 1 del Anexo I es igual al 80% del derecho del Arancel Aduanero Común aplicable al producto correspondiente, sin perjuicio de las disposiciones del artículo 5 del Reglamento.
2. El derecho preferente aplicable a los productos de la parte 2 del Anexo I es igual al 40% del derecho del Arancel Aduanero Común aplicable al producto correspondiente, sin perjuicio de las disposiciones del artículo 5 del Reglamento.
3. Se suspenden totalmente los derechos del Arancel Aduanero Común para los productos que figuran en la parte 3 del Anexo I.

Artículo 3

1. Se suspenden totalmente los derechos del Arancel Aduanero Común para los productos cubiertos por el presente plan para los países menos avanzados que figuran en el Anexo IV.

2. También se suspenden totalmente estos derechos para los países comprometidos en la lucha contra la droga mencionados en el Anexo V, sin perjuicio del procedimiento contemplado en el apartado 3 del artículo 18.

Artículo 4

1. Queda establecido un mecanismo de graduación y de solidaridad.
2. Los regímenes previstos en los apartados 3 y 4 serán aplicables a los países y sectores que respondan a los criterios contemplados en la parte 2 del Anexo II.
3. Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 5 y a reserva de los apartados 4, 5 y 6 que figuran a continuación, el margen preferente que resulta de la aplicación del artículo 2 a las importaciones de productos originarios de los países y en los sectores mencionados en la parte 1 del Anexo II se reducirá en un 50% el 1 de enero de 1996 y se suprimirá el 1 de enero de 1997 para los países cuyo producto nacional bruto por habitante sea superior a 6,000 dólares para el año 1991 (según datos del Banco Mundial) cuya lista figura en el Anexo VII. Este margen preferente se reducirá en un 50% el 1 de enero de 1997 para los países que figuran en el Anexo VII.
4. Para los países y en los sectores en los que se aplica el mecanismo de solidaridad, el 1 de enero de 1996 se suprimirá el margen preferente que resulta de la aplicación del artículo 2.
5. En cualquier caso, la aplicación del mecanismo contemplado en el presente artículo no podrá tener como consecuencia que se conceda a los países de que se trate un nivel de acceso preferente más favorable que el aplicado en 1993. En 1996, el beneficio de las preferencias se limitará a la mitad del margen aplicado en 1995, para los países mencionados en el Anexo VII.

6. Los productos que dependen del Tratado CECA seguirán excluidos del régimen preferencial para los países que no gozaban del mismo en 1994.

TITULO II

Regímenes especiales de estímulo

Artículo 5

Se aplicarán derechos preferentes en las condiciones establecidas en los siguientes artículos en el marco de los regímenes especiales de estímulo para los países que lo soliciten previamente por escrito a la Comisión. Estos regímenes son aplicables a partir del 1 de enero de 1997.

Artículo 6

Se aplicará el artículo 5 a los productos originarios de países que hayan adoptado y apliquen efectivamente las disposiciones legislativas internas que contengan, en lo fundamental, las normas de los Convenios no. 87 y 98 de la Organización Internacional del Trabajo, relativos a la aplicación de los principios del derecho de organización y de negociación colectiva del Convenio no. 138 de la Organización Internacional del Trabajo relativa a la edad mínima de admisión al trabajo.

Artículo 7

El artículo 5 también será de aplicación para los productos que figuran en el Anexo VI fabricados con maderas tropicales y originarios de países que hayan adoptado y apliquen de forma efectiva las disposiciones legislativas internas que contengan, en lo fundamental, las normas de la Organización Internacional de Maderas Tropicales relativas a la gestión duradera de los bosques.

TITULO III

Caso de retirada temporal, total o parcial del plan de preferencias generalizadas

Artículo 9

1. El régimen que establece el presente Reglamento puede retirarse de forma temporal en cualquier momento, total o parcialmente, en los siguientes casos:
 - fraude y falta de cooperación administrativa prevista para el control de los certificados de origen fórmula A y de las certificaciones que figuran en él, o situación que impida el buen funcionamiento de esta cooperación;
 - prácticas comerciales desleales por parte de un país beneficiario, entre las que se incluyen la discriminación de la Comunidad y la inobservancia de las disposiciones que se derivan de la Ronda Uruguay consistentes en lograr los objetivos de acceso al mercado;
 - práctica de cualquier forma de esclavitud, tal como se define en los Convenios de Ginebra de 25 de septiembre de 1926 y 7 de septiembre de 1956 y en los Convenios de la Organización Internacional del Trabajo no. 29 y 105;
 - exportación de productos fabricados en prisiones;
 - Insuficiencia de controles en materia de exportación y tránsito de drogas (productos ilícitos y precursores) y de blanqueo de dinero;
 - incumplimiento de las obligaciones contraídas en la Ronda Uruguay de realizar los objetivos acordados de acceso al mercado.

ANEXO II DEL REGLAMENTO

Parte 1

Números de código	Designación de mercancías	País
CAPITULOS 25 y 27	Minerales	México Arabia Saudita Kuwait Rusia Libia 1/
CAPITULO 28 CAPITULO 29 CAPITULO 30 CAPITULO 32 CAPITULO 33 CAPITULO 34 CAPITULO 35 CAPITULO 36 CAPITULO 37 CAPITULO 38	Químicos, excepto abonos	China 1/
CAPITULO 31	Abonos	Bielorrusia Kazajstán Rusia Ucrania Chile 1/
CAPITULOS 39 y 40	Plásticos y caucho	Corea del Sur Malasia Tailandia

CAPITULOS 42 y 43	Labores de cuero y peletería	China Corea del Sur Hong Kong India Pakistán Tailandia
CAPITULOS 44 y 46	Madera	Malasia Indonesia
CAPITULOS 47 a 49	Papel	Brasil
CAPITULOS 50 a 60	Textiles	Corea del Sur India
CAPITULOS 61 a 63	Prendas de vestir	China 1/ Corea del Sur Hong Kong Malasia Tailandia Macao
CAPITULOS 64 a 67	Calzado	Corea del Sur Brasil Tailandia China Indonesia
CAPITULOS 68 a 70	Vidrio y cerámica	China 1/
CAPITULOS 71	Joyería y metales preciosos	Hong Kong Tailandia Brunei Kazajstán

2701 11	Productos CECA	Corea del Sur
2701 12		Brasil
2701 19		México 2/
2701 20		Albania 2/
2702 10		Ucrania 2/
2702 20		Bielorrusia 2/
2704 00 19		Moldavia 2/
2704 00 30		Rusia 2/
7201		Georgia 2/
7202 11		Armenia 2/
7202 99 11		Azerbaiyán 2/
7203		Kazajstán 2/
7204		Turkmenistán 2/
7206		Uzbekistán 2/
7207 11 11		Tayikistán 2/
7207 12 10		Kirguizistán 2/
7207 19 11		
7207 19 31		
7207 20 11		
7207 20 32		
7207 20 51		
7207 20 71		
7208		
7209		
7210		
7211		
7212		
7213		
7214		
7215		
7216		

7218		
7219		
7220		
7220 11		
7220 12		
7220 20 10		
7220 90 31		
7221		
7222 10		
7222 30 10		
7222 40 11		
7222 40 19		
7224 10		
7224 90		
7225		
7226		
7227		
7228 10		
7228 20		
7228 30		
7228 60 10		
7228 70		
7228 80		
7301		
7302		
7205	Metales comunes	Kazajstán Rusia China

7217 7223 7303 a 7326 CAPITULOS 74 a 83		
CAPITULOS 84 a 85	Electromecánica	Corea del Sur Singapur
8470 8473 8504 8505 8517 8518 8519 8520 8521 8522 8523 8524 8525 30 8526 8527 8528 8529 90 8531 8532 8533 8534 8536 8540 11 8540 12 8541 8542	Electrónica de consumo	Corea del Sur Hong Kong Singapur Malasia

CAPITULO 87	Automóvil	Corea del Sur
CAPITULO 86 CAPITULO 88 CAPITULO 89	Material de transporte	Brasil 1/
CAPITULO 90 a 92	Optica y relojería	Hong Kong
CAPITULO 94 a 96	Varios	Corea del Sur Hong Kong Tailandia China

1/ Aplicación del mecanismo de solidaridad

2/ Aplicación del párrafo 6 del artículo 4

ANEXO IV DEL REGLAMENTO

Lista de los países en desarrollo menos avanzados

Sudán	Uganda
Tanzania	Mauritania
Mozambique	Mali
Madagascar	Burkina Faso
Comoros	Níger
Zambia	Chad
Malawi	República de Cabo Verde
Bostuana	Gambia
Lesotho	Guinea-Bissau
Haití	Guinea
Yemen	Sierra Leona
Afganistán	Togo
Bangladesh	Benín
Maldivas	República centroafricana
Nepal	Guinea ecuatorial
Bután	Santo Tomás y Príncipe
Myanmar	Zaire
Laos	Ruanda
Kampuchea	Burundi
Islas Salomón	Etiopía
Tuvalu	Eritrea
Kiribati	Yibuti
Vanuatu	Somalia
Tonga	Samoa Occidental

ANEXO V DEL REGLAMENTO

Lista de los países contemplados en el artículo 3

Colombia
Venezuela
Ecuador
Perú
Bolivia

ANEXO VII DEL REGLAMENTO

Lista de los países cuyo producto nacional bruto por habitante es superior a 6,000 dólares para el año 1991 (según los datos del Banco Mundial)

Hong Kong
Singapur
Corea del Sur
Arabia Saudita
Omán
Brunei
Qatar
Emiratos Arabes Unidos
Kuwait
Bahrein
Libia
Nauru

ANEXO 10

EVALUACION DEL NUEVO SPG UNITARIO
Principales productos exportados por México en 1993

Descripción	STATUS	NMF	SPG 94	LIMITES CUANTITATIVOS		SPG 95	RONDA URUGUAY
				94	95		
Amoniaco anhídrido	Sensible	11	0	Techo	8.8	5.5	
Etilenglicol	Sensible	13	0	Techo	10.4	5.5	
Acido acético	Sensible	16.8	0	Techo	13.4	5.5	
Acetato vinílico	Sensible	11.5	0	(-)	9.2	9.2	
Los demás (ésteres ácido acético)	Sensible	7.4	0	(-)	5.9	5.5	
Los demás (ésteres ácido acrílico)	Sensible	10	0	(-)	8.0	6.5	
Acido tereftálico (TPA)	Sensible	10	0	(-)	8.0	8	
Los demás (aminas)	Sensible	7.1	0	(-)	5.7	6.5	
Acrilonitrilo	Sensible	13	0	(-)	10.4	6.5	
Sulfonamidas	Sensible	6.6	0	Techo	5.3	6.5	
Pigmentos y prep. a base de dióxido de titanio	Sensible	6	0	(-)	4.8	6	
Poliuretano de alta densidad	Sensible	12.5	0	Techo	10.0	6.5	
Los demás (PVC)	Sensible	12.5	0	Techo (*)	10.0	6.5	
Los demás (PVC sin plastificar)	Sensible	12.5	0	Techo (*)	10.0	6.5	
Poliuretano de etileno	Sensible	8	0	(-)	6.4	6.5	
Cinturones de cuero	Sensible	7	0	Techo	5.6	5	
Hilados de alta tenacidad de nailon	Sensible	9	0	Conting. (*)	7.2	4	
Hilados de alta tenacidad de poliéster	Sensible	9	0	Conting. (*)	7.2	4	
Hilados texturados de poliéster	Sensible	9	0	Conting. (*)	7.2	4	
Fibras acrílicas y monodacrílicas	Sensible	8	0	Exclusión	6.4	4	
Hilados de fibras sintéticas retorcidas	Sensible	9	0	Conting.	7.2	4	
Telas sin tejer	Sensible	6.9	0	Techo	5.5	6.9	
Alfombras (telas de las demás materias textiles)	Sensible	8.9	0	Techo	7.1	8	
Alfombras (telas de las demás materias textiles)	Sensible	14	0	Techo	11.2	8	
Alfombras (telas de las demás materias textiles)	Sensible	14	0	Techo	11.2	8	
Los demás tejidos de algodón	Sensible	10	0	Techo	8.0	10	
Los demás tejidos de punto	Sensible	12	0	Techo	9.8	12	
Camisetas de algodón	Sensible	13	0	Techo	10.4	12	
Caizas, medias y calcetines de fibras sintéticas	Sensible	13	0	Techo	10.4	12	

Tereftalato de dimetilo (DMT)	Semi-sensible	10	0	(-)	4.0	6.5
Los demás (comp. diazoicos)	Semi-sensible	7.1	0	(-)	2.8	6.5
Artículos de cuero de bolsillo	Semi-sensible	5.1	0	Techo	2.0	3
Los demás (botellas, frascos, etc.)	Semi-sensible	9	0	(-)	3.6	5
Los demás (materiales de andamiaje)	Semi-sensible	4.1	0	(-)	1.6	0
Los demás (manufacturas de hierro o acero)	Semi-sensible	5.3	0	(-)	2.1	5.3
Las demás (plaquitas, varillas)	Semi-sensible	4.9	0	(-)	2.0	2.7
Motores de cilindrada superior a 1,500 cm ³	Semi-sensible	6.9	0	(-)	2.8	4.2
Partes de motores para la aviación	Semi-sensible	4.9	0	(-)	2.0	2.7
Los demás mater. p/prod. de frío	Semi-sensible	3.8	0	(-)	1.5	3.8
Los demás mater. p/prod. de frío	Semi-sensible	3.8	0	(-)	1.5	2.2
Las demás máquinas de escribir automáticas	Semi-sensible	4.6	0	(-)	1.8	2.3
Las demás máquinas de escribir electrónicas	Semi-sensible	4.6	0	(-)	1.8	2.5
Las demás máquinas de procesamiento numérico	Semi-sensible	4.9	0	Techo	2.0	4.9
Las demás máquinas de entrada o de salida	Semi-sensible	4.9	0	Techo	2.0	2.5
Las demás unidades periféricas	Semi-sensible	4.9	0	Techo	2.0	2.5
Partes y accesorios de la partida 8471	Semi-sensible	4	0	(-)	1.6	2
Partes y accesorios de la partida 8471	Semi-sensible	4	0	(-)	1.6	2
Los demás aparatos de telefonía	Semi-sensible	7.5	0	(-)	3.0	3.8
Los demás micrófonos y sus soportes	Semi-sensible	4.9	0	(-)	2.0	2.5
Los demás altavoces	Semi-sensible	4.9	0	(-)	2.0	3
Las demás cámaras de televisión	Semi-sensible	4.9	0	(-)	2.0	4.9
Los demás condensadores fijos	Semi-sensible	7	0	Techo	2.8	3.7
Electrolíticos de aluminio	Semi-sensible	7	0	Techo	2.8	3.7
Los demás condensadores fijos	Semi-sensible	4.9	0	Techo	2.0	2.7
Los demás condensadores fijos	Semi-sensible	4.9	0	Techo	2.0	2.7
Las demás resistencias variables	Semi-sensible	5.3	0	(-)	2.1	2.7
Los demás relés	Semi-sensible	4.6	0	(-)	1.8	2.3
Los demás interruptores seccionadores	Semi-sensible	4.6	0	(-)	1.8	2.3
Los demás aparatos fotográficos	Semi-sensible	7.2	0	(-)	2.9	7.2
Los demás partes y accesorios	Semi-sensible	7.2	0	(-)	2.9	3.7
Los demás partes y accesorios	Semi-sensible	5.3	0	(-)	2.1	3.2
Relojes de pulsera, de pila o de acumulador	Semi-sensible	5.1	0	Techo	2.0	3.8

Los demás (gasavión)	No-sensible	6	0	Techo	0	4.7
Fuel-oil	No-sensible	3.5	0	(-)	0	3.5
Los demás (cetonas)	No-sensible	6.9	0	(-)	0	5.5
Los demás (cetonas-alcoholes)	No-sensible	3	0	(-)	0	3
Acido 2 - acetamidobenzoico	No-sensible	7.4	0	(-)	0	6.5
Los demás (ácido 1-etil-6-fluoro-1,4)	No-sensible	7.5	0	(-)	0	6.5
2-(2h-benzotriazol2-il)	No-sensible	8	0	(-)	0	8
Derivados halogenados de las hormonas	No-sensible	6.6	0	(-)	0	0
Estrógenos y progestrógenos	No-sensible	6.6	0	(-)	0	0
Calcitonina	No-sensible	6.6	0	(-)	0	0
Los demás (penicilinas)	No-sensible	8.2	0	(-)	0	0
Anfotericina	No-sensible	5.3	0	(-)	0	0
Las demás (vacunas)	No-sensible	6	0	(-)	0	0
Aceites de lina o limenta	No-sensible	11	0	(-)	0	7
Películas autorreversibles de anchura	No-sensible	7.1	0	(-)	0	6.5
Los demás (emulsiones para la sensibilización)	No-sensible	6	0	(-)	0	6
Los demás (aditivos para aceites lubricantes)	No-sensible	5.8	0	(-)	0	5.8
Sin plastificar (celulosa y derivados)	No-sensible	7.8	0	(-)	0	7.8
Artículos de oficina y escolares	No-sensible	8.4	0	(-)	0	6.5
Placas de caucho	No-sensible	4.9	0	(-)	0	0
Tubos de caucho reforzado	No-sensible	4.9	0	(-)	0	4.9
Artículos de talabartería	No-sensible	5.8	0	(-)	0	2.7
Productos de hierro o acero	No-sensible	3.2	0	(-)	0	0
Productos laminados planos de acero	No-sensible	6	0	(-)	0	0
Productos laminados planos de acero	No-sensible	6	0	Techo	0	0
Las demás máquinas y aparatos autopropulsores	No-sensible	4.1	0	(-)	0	0
Las demás máquinas y aparatos para mezclar	No-sensible	4.4	0	(-)	0	1.7
Acumuladores de níquel-cadmio	No-sensible	5.1	0	(-)	0	2.6
Taladros de todas clases	No-sensible	4.5	0	(-)	0	4.5
Las demás herramientas	No-sensible	4.5	0	(-)	0	2.7
Los demás aparatos electrodomésticos	No-sensible	5.1	0	(-)	0	2.7
Los demás juegos para bujías	No-sensible	6.5	0	(-)	0	3.7
Coches de viajero, furgones de equipaje	No-sensible	5	0	(-)	0	5

Los demás partes de vehículos para vías férreas	No-sensible	4.1	0	(-)	0	4.1
Correctoras	No-sensible	7.5	0	(-)	0	4
Las demás correctoras	No-sensible	7.5	0	(-)	0	4
Jeringas, agujas, cafeteras de otras materias	No-sensible	5.3	0	(-)	0	0
Los demás instrumentos y aparatos de medición	No-sensible	5.3	0	(-)	0	0
Aparatos que utilizan las radiaciones alfa	No-sensible	4.6	0	(-)	0	3
Los demás instrumentos y aparatos electrónicos	No-sensible	7.2	0	(-)	0	7.2
Los demás muebles de madera	No-sensible	5.6	0	Techo	0	0
Los demás juguetes de plástico	No-sensible	8	0	Techo	0	4.7
Los demás juguetes de caucho	No-sensible	8	0	Techo	0	4.7
Juguetes de otras materias hechas a mano	No-sensible	8	0	Techo	0	4.7
Videojuegos utilizados con un receptor de televisión	No-sensible	5.6	0	(-)	0	5.6
Los demás esquí	No-sensible	6	0	(-)	0	2.7
Cintas de plástico	No-sensible	5.3	0	(-)	0	2.7
Los demás encendedores de bolsillo	No-sensible	6.5	0	(-)	0	2.7

ANEXO 11

UTILIZACION DEL SPG DE LA UE POR AMERICA LATINA (Datos en millones de dólares EUA)

País	Importaciones incluidas en el SPG		Importaciones sujetas a derecho aduanero		Importaciones totales de la CEE		Importaciones beneficiadas del SPG		Utilización (%) 1/			Cobertura (%) 2/			Importancia del SPG 3/						
	1980	1990	1992	1980	1990	1992	1980	1990	1992	1980	1990	1992	1980	1990	1992	1980	1990	1992			
Brasil	1921	4300	4187	3149	6615	6753	5900	11825	11962	826	2365	2512	43	55	60	61	65	62	14	20	21
Argentina	642	1040	950	1493	2364	2262	2567	4300	4275	231	645	684	36	62	72	43	44	42	9	15	16
México	382	1316	1731	523	1495	1842	1456	3846	3777	233	500	831	61	38	48	73	88	94	16	13	22
Chile	232	482	524	267	1048	1310	1817	3200	3223	109	352	419	47	73	80	87	46	40	6	11	13
Venezuela	828	708	302	974	896	431	2417	2322	1944	580	418	175	70	59	58	85	79	70	24	18	9
Perú */	123	362	423	195	402	450	771	1036	986	54	228	355	44	63	84	63	90	94	7	22	36
Colombia */	248	1073	1200	1459	1412	1519	1511	1815	2171	139	236	912	56	22	76	17	76	79	9	13	42
América L.	5073	10032	10841	10353	17003	17772	18731	33231	31538	2435	5317	6938	48	53	64	49	59	61	13	16	22

*/ Cabe anotar que estos países, más Bolivia y Ecuador reciben preferencias más amplias en sus exportaciones por estar directamente involucrados en la lucha contra el tráfico de drogas.

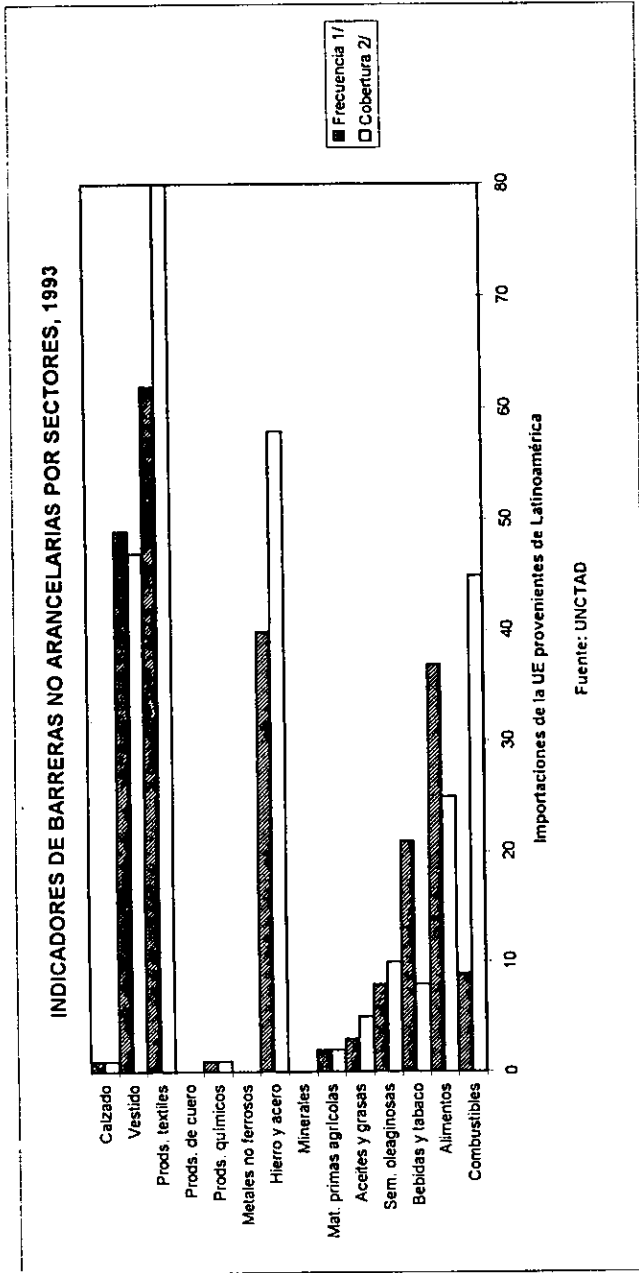
1/ Importaciones que efectivamente se benefician del SPG como porcentaje de las importaciones incluidas en el Sistema.

2/ Importaciones incluidas en el SPG como porcentaje de las importaciones sujetas a derecho aduanero.

3/ Importaciones que efectivamente se benefician del SPG como porcentaje de las importaciones totales.

Cuadro elaborado por el autor de la presente tesis, con base en cifras de European Commission DGI K3-GSP Sector, Comparison of total imports and imports under the EC's GSP Scheme from those Beneficiary Countries not Eligible to Other Preferential Regimes, varias ediciones, Bruselas.

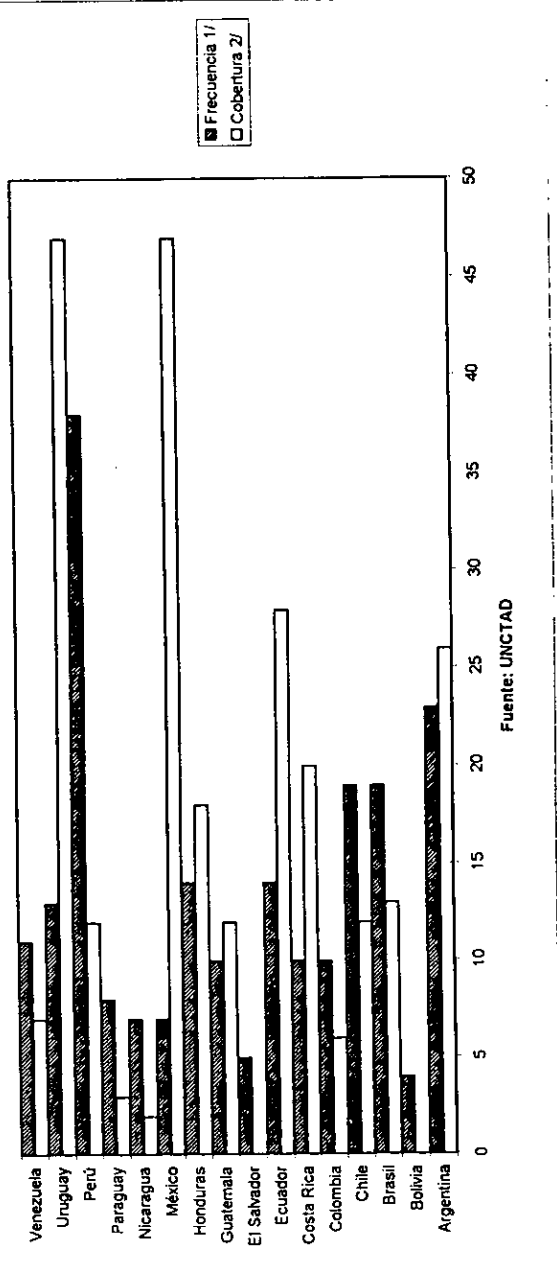
ANEXO 12



1/ Mide el porcentaje de las corrientes comerciales (definidas en términos de "productos" arancelarios o partidas del Arancel) a que se aplican restricciones.
 2/ Proporción del valor de las importaciones que están sometidas a barreras en el total de las importaciones procedentes de un país o grupo de países.

ANEXO 12A

INDICADORES DE BARRERAS NO ARANCELARIAS POR PAISES EXPORTADORES, 1993



Fuente: UNCTAD

1/ Mide el porcentaje de las corrientes comerciales (definidas en términos de "productos" arancelarios o partidas del Arancel) a que se aplican restricciones.
 2/ Proporción del valor de las importaciones que están sometidas a barreras en el total de las importaciones procedentes de un país o grupo de países.

ANEXO 13

BALANZA COMERCIAL DE MEXICO CON LA UE, POR SECTORES PRODUCTIVOS
(Datos en millones de dólares)

Sector	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Productos agropecuarios						
Importaciones	356	790	464	722	582	549
Exportaciones	194	167	243	209	180	270
Balanza comercial	-162	-623	-221	-513	-402	-279
Productos minerales						
Importaciones	5	5	8	11	11	7
Exportaciones	68	58	42	75	44	89
Balanza comercial	63	53	34	64	33	82
Petróleo y combustibles minerales						
Importaciones	9	5	32	46	36	19
Exportaciones	1,521	2,119	1,637	1,587	1,248	903
Balanza comercial	1,512	2,114	1,605	1,541	1,212	884
Manufacturas						
Importaciones	2,652	3,586	4,986	6,258	6,318	7,490
Exportaciones	917	1,028	1,494	1,505	1,297	1,526
Balanza comercial	-1,735	-2,558	-3,492	-4,753	-5,021	-5,964
Operaciones especiales						
Importaciones	627	616	740	661	831	982
Exportaciones	0	11	6	.006	0	20
Balanza comercial	-627	-605	-734	-660.9	-831	-962
Total						
Importaciones	3,649	5,001	6,231	7,699	7,776	9,048
Exportaciones	2,700	3,384	3,422	3,375	2,769	2,809
Balanza comercial	-949	-1,617	-2,809	-4,324	5,007	-6,239

Fuente: SECOFI. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

OPORTUNIDADES EN NICHOS DE MERCADO IDENTIFICADOS

País	Sectores		
	Manufacturas	Agricultura	Ganadería y pesca
Alemania	<p>Conservas alimenticias. Alimentos estilo mexicano. Hilos y telas fibras naturales. (a) Hilos y telas fibras sintéticas. (a) Prendas tejido de punto. (a) Ropa casual dama/niña. Ropa casual caballero/niño. Ropa de dormir. Prendas de licra. Artículos piel y marroquinería. (a) Calzado piel dama/niña. (a) Calzado piel caballero/niño. (a) Calzado sintético. Muebles de madera. Muebles fierro forjado. Muebles estilo mexicano. Fertilizantes Resinas sintéticas. Farmacéuticos. Azulejos y losetas. Fundición/moldeo piezas metálicas. Utensilios y herramientas de mano. Arneses y cables. Partes y accesorios y partes. (b)</p>	<p>Flores. Frutas.</p>	

CONTINUACION

<p>España</p>	<p>Conservas alimenticias. Cocoa, chocolate y confitería. Bebidas alcohólicas. Alimentos estilo mexicano. Hilos y telas fibras naturales. (a) Ropa casual dama/niña. Ropa casual caballero/niño. Ropa de vestir dama. Ropa deportiva. Prendas de licra. Textiles para el hogar. Muebles fierro forjado. Muebles estilo mexicano. Periféricos y revistas. Libros. Colorantes y pigmentos. (a) Resinas sintéticas. Farmacéuticos. Fertilizantes. Impermeabilizantes y adhesivos. Artículos hule natural y sintético. Envases/piezas plástico soplado. Vidrio y productos de vidrio. (a) Fabricación de acero y piezas. (b) Fundición de piezas y acero. (b) Fabricación laminados acero. (b) Fabricación tubos y postes acero. (b) (b) Maquinaria/equipo fines específicos 1/</p>	<p>Hortalizas legumbres. (c) Flores. Frutas. Café. (d)</p>	<p>y Camarón. Otros mariscos. Atún y dorado. Otros pescados. Apicultura.</p>
---------------	---	--	--

CONTINUACION

	<p>Arneses y cables. Conectores y accesorios. Sistemas de transmisión y partes. Sistemas de suspensión y partes. Sistemas de frenos y partes. Equipo instrumental médico.</p>		
Francia	<p>Bebidas alcohólicas. Refrescos y otras bebidas. Alimentos estilo mexicano. Hilos y telas fibras naturales. (a) Hilos y telas fibras sintéticas. (a) Lencería. Textiles para el hogar. Muebles de madera. Muebles hierro forjado. Muebles estilo mexicano. Arts. decorativos madera. Colorantes y pigmentos. (a) Alfarería y cerámica. Azulejos y loseta. Vidrio y prods. del vidrio. (a) Aparatos eléctricos para el hogar. Motores y sus partes. (b) Equipo instrumental médico.</p>	<p>Hortalizas y legumbres. (c) Frutas. Café. (d)</p>	<p>Camarón. Langosta. Otros pescados.</p>
Países Bajos	<p>Conservas alimenticias. Cocoa, chocolate y confitería. Alimentos para animales. Bebidas alcohólicas. Alimentos estilo mexicano. Hilos y telas fibras naturales. (a) Prendas tejido de punto. (a) Ropa casual dama/niña.</p>	<p>Hortalizas y legumbres. (c) Flores. Frutas. Café. (d)</p>	<p>Camarón Langosta Otros mariscos Atun y dorado</p>

CONTINUACION

	<p>Ropa casual caballero/niño. Ropa deportiva. Ropa de dormir. Prensa de licra. Textiles para el hogar. Ropa especial de trabajo. Artículos piel y marroquinería. (a) Calzado piel dama/niña. (a) Calzado piel caballero/niño. (a) Calzado sintético. Calzado textil. Muebles estilo mexicano. Colorantes y pigmentos. (a) Farmacéuticos. Perfumes y cosméticos. Jabón, detergente y dentífrico. Impermeabilizantes y adhesivos. Piezas moldeadas y empaques. Alfarería y cerámica. Azulejos y loseta. Vidrio y prods. del vidrio. (a) Chapas, candados y llaves. Válvulas metálicas. Utensilios y herramientas de mano. Arneses y cables. Lámparas, focos y partes. Conectores y accesorios. Motores y sus partes. (b) Sistemas de transmisión y partes. Sistemas de suspensión y partes. Sistemas de frenos y partes. Partes y accesorios y partes. (b) Equipo instrumental médico.</p>		
--	--	--	--

CONTINUACION

Italia	<p>Conservas alimenticias. Bebidas alcohólicas. Alimentos estilo mexicano. Hilos y telas fibras naturales. (a) Piel y materiales sucedáneos. Muebles fierro forjado. Colorantes y pigmentos. (a) Resinas sintéticas. Tintas para impresión y escritura. Vidrio y prods. del vidrio. (a) Fabricación laminados acero. (b) Fabricación tubos y postes acero. (b) Arneses y cables. Conectores y accesorios.</p>	<p>Frutas. Café. (d)</p>	<p>Camarón. Langosta. Otros mariscos. Atún y dorado.</p>
Reino Unido	<p>Conservas alimenticias. Cocola, chocolate y confitería. Refrescos y otras bebidas. Alimentos estilo mexicano. Hilos y telas fibras sintéticas. (a) Telas artificiales. Prendas tejido de punto. (a) Ropa de vestir dama. Partes y componentes p/calzado. Muebles fierro forjado. Muebles estilo mexicano. Colorantes y pigmentos. (a) Fertilizantes. Resinas sintéticas. Lianas y cámaras. Piezas moldeadas y empaques. Alfarrería y cerámica. Azulejos y losetas.</p>	<p>Hortalizas legumbres. (c) Frutas. Café. (d)</p>	<p>y</p>

CONTINUACION

	<p>Vidrio y prods. del vidrio. (a) Fabricación laminados acero. (b) Fabricación tubos y postes acero. (b) Fundición/moldes piezas metálicas. Maquinaria/equipo con motor eléctrico. (b) Arnases y cables. Fuentes de poder. Conectores y accesorios. Motores y sus partes. (b) Sistemas de transmisión y partes. Sistemas de frenos y partes. Partes y accesorios y partes. (b) Equipo instrumental médico. Aparatos fotográficos. (b)</p>	
--	--	--

a/ 80% del arancel preferencial = margen preferencial: 20%. En el caso del calzado, se aplica dicho arancel si la suela es de cuero.

b/ 60% del arancel preferencial = margen preferencial: 40%

c/ 85% del arancel preferencial = margen preferencial: 15%

b/ 35% del arancel preferencial en el caso de extracto de café (margen preferencial: 65% y 0% de arancel preferencial en cualquier otra presentación (margen preferencial: 100%).

CONTINUACION

País	Sectores	
	Minería	Arts. para decoración y regalo
Alemania	Otros minerales no metálicos 2/ Mármol	
España	Minerales metálicos no ferrosos 3/	Artículo vidrio/p servicios de mesa. Madera y vidrio. Joyería de plata. Arts. cerámica y barro. Arts. pewter y pewter c/madera.
Francia		
Países Bajos	Minerales metálicos no ferrosos 3/ Minerales no metálicos 4/ Mármol	
Italia	Minerales metálicos no ferrosos 3/	
Reino Unido		

1/ Agrícola, madera, extracción y construcción.

2/ Barita, roca fosfórica, fluorita, azufre, sal y grafito.

3/ Oro, plata, metales preciosos, mercurio, antimonio, plomo, zinc y cobre.

4/ Arena, grava, piedras para construcción, caolín, arcillas, minerales refractarios y yeso.

Fuente: Bancomext. Programa de actividades promocionales en el exterior, 1996.