

3



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
ENEP-ARAGÓN**

**PROCESO DE TOMA DE DECISIONES DE MÉXICO EN  
TÉRMINOS DE POLÍTICA EXTERIOR EN EL MARCO DE LAS  
NEGOCIACIONES DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN  
ECONÓMICA, CONCERTACIÓN POLÍTICA Y COOPERACIÓN  
ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA (1995-2000):  
EL SECTOR EMPRESARIAL MEXICANO COMO ACTOR  
FUNDAMENTAL.**

350314

**TESIS**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES**

PRESENTA:

**ROSALBA GUADALUPE ANGUIANO DE LA O**

ASESORADA POR: PROFESOR IVÁN ORNELAS DÍAZ

MÉXICO, SAN JUAN DE ARAGÓN, MARZO DE 2001



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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

## *Agradecimientos*

*A mis padres.*

*Por darme la vida, la oportunidad de estudiar y su amor sobre todas las cosas. A mi padre por ser mi impulso, apoyo, guía y ejemplo. A mi madre por acompañarme siempre cada día de mi vida.*

*A mis hermanos.*

*Por ser mis compañeros inseparables. A José por allanarme el camino, y a Javier por ser mi mejor amigo.*

*A mi sobrino.*

*A Alan por existir.*

*A mi novio.*

*A Gerardo por ser mi indiscutible e incondicional compañero, por ser mi mayor apoyo, y principalmente por ser mi amor.*

*A mis compañeros de trabajo.*

*Adriana, Bernardo, Guillermo, Liliana, Lizzette, Martha y Mayra por interesarse en mi trabajo, por apoyarme y proporcionarme su ayuda, pero especialmente por su amistad.*

*A mi asesor.*

*Al Profesor Iván Ornelas Díaz por su confianza y ayuda para la conclusión de este trabajo.*

*A los ausentes.*

*Por estar junto de mí y cuidarme siempre.*

*Y especialmente a Dios, por permitirme tener a todas estas personas cerca de mí y darme todo lo que tengo en la vida.*

# INDICE

## INTRODUCCION

<b>Capítulo I</b>	<b>5</b>
<b>Conceptualización del proceso de toma de decisiones en la acción gubernamental.</b>	
1.1 Factor ideológico en la decisión.	6
1.2 Niveles, tipos y distinción de la decisión.	8
1.3 Fases de la acción gubernamental.	10
1.4 Modelo de análisis del proceso de toma de decisiones.	11
<b>Conceptualización de la política exterior en México.</b>	
2.1 El marco Constitucional.	14
2.1.1 Ejecutivo Federal.	15
2.1.2 Congreso de la Unión.	16
2.1.3 Senado de la República.	16
2.2 Organos responsables de la política exterior de México.	17
2.2.1 Funciones y responsabilidades de la Secretaría de Relaciones Exteriores (S.R.E.).	21
2.2.2 Funciones y responsabilidades de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).	23
2.2.3 Actores de la política exterior de México.	26
2.3 Lineamientos generales de la política exterior de México.	27
2.3.1 Bases de la política exterior de México.	27
2.3.2 Objetivos y principios de la actitud internacional de México.	28
2.4 Características de los grupos de presión que influyen en la política exterior de México.	30

# INDICE

<b>Capítulo II</b>	<b>35</b>
<b>Proceso preliminar de negociación de México para concretar el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con la Unión Europea.</b>	
2.1 Antecedentes de la negociación entre México y la Unión Europea.	36
2.1.1 Importancia de la Unión Europea.	36
2.1.2 Relaciones comerciales entre México y Europa.	38
2.1.2.1 Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial entre México y la CEE. (1975)	38
2.1.2.2 Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la CEE. (1991)	40
2.2 Contexto de la negociación para un nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea en el sexenio de Ernesto Zedillo Ponce de León.	41
2.2.1 Ambito interno.	41
2.2.2 Ambito externo.	42
2.2.3 Plan Nacional de Desarrollo en términos de política exterior para el periodo 1995-2000.	42
2.3 Negociaciones preliminares de México para el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con la Unión Europea.	47
2.3.1 Declaración Conjunta Solemne entre México y la Unión Europea.	47
2.3.2 Resistencia de la Unión Europea para la realización de un acuerdo de cooperación con México.	51
2.3.3 Encuentro de preámbulo entre México y la Unión Europea: definición del enfoque de la negociación.	53
2.3.4 Firma y aprobación de los mecanismos legales para la negociación del acuerdo entre México y la Unión Europea.	59
2.3.4.1 Problemática en torno a la denominada "cláusula democrática".	62
2.3.4.2 Establecimiento del Consejo Conjunto.	66
2.4 Constitución del mecanismo de representación del sector empresarial mexicano para el inicio formal de las negociaciones del acuerdo comercial entre México y la Unión Europea.	68
2.4.1 Antecedentes del denominado "Cuarto de Junto".	68
2.4.2 Conformación del "Cuarto de Junto" en México para el inicio de las negociaciones del acuerdo comercial con la Unión Europea.	69

## INDICE

<b>Capítulo III</b>	<b>75</b>
<b>Inicio formal del proceso de negociación para conformar el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.</b>	
3.1 Rondas de negociación para concretar un acuerdo comercial entre México y la Unión Europea.	76
3.1.1 Primera Ronda de Negociación: Intercambio de los "Textos Básicos".	77
3.1.2 Segunda Ronda de Negociación: Entrega de propuestas en términos de desgravación arancelaria.	78
3.1.3 Tercera Ronda de Negociación: Desacuerdo en torno a la desgravación arancelaria en el sector industrial y agrícola.	79
3.1.4 Cuarta Ronda de Negociación: La Unión Europea declara insuficientes las propuestas de desgravación arancelaria de México.	81
3.1.5 Quinta Ronda de Negociación: Se mantienen estancadas las negociaciones entre México y la Unión Europea.	82
3.1.6 Sexta Ronda de Negociación: Se prolongan las conversaciones ante la ausencia de acuerdos.	83
3.1.7 Séptima Ronda de Negociación: Se agudizan las divergencias entre México y la Unión Europea.	84
3.1.8 Octava Ronda de Negociación: Avances en las negociaciones para un acuerdo comercial entre nuestro país y el viejo continente.	84
3.1.9 Novena Ronda Extraordinaria de Negociación: Conclusión oficial del acuerdo comercial entre México y la Unión Europea.	87
3.2 Resultados obtenidos en los temas que generaron mayor tensión durante las rondas de negociación para un acuerdo comercial entre México y la Unión Europea.	89
3.2.1 Desgravación Arancelaria del Sector Industrial.	89
3.2.2 Desgravación Arancelaria del Sector Agropecuario.	90
3.2.3 Reglas de Origen.	92
3.2.4 Compras de Gobierno.	92
3.2.5 Prácticas Desleales.	94
3.3 Proceso de ratificación en el Senado de la República del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.	95
3.4 Declaración de Lisboa.	99
3.5 Retraso de Italia para ratificar el acuerdo comercial entre México y la Unión Europea.	100

## INDICE

<b>Capítulo IV</b>	<b>104</b>
<b>Papel del sector empresarial mexicano en el proceso de negociación comercial entre México y la Unión Europea.</b>	
4.1 Antecedentes generales de la relación sector empresarial-Estado en México.	105
4.1.1 Relación empresarios-gobierno durante el sexenio 1994-2000.	113
4.2 Sistema de organización empresarial en México.	114
4.2.1 Estructura de representación del sector del comercio exterior en nuestro país.	116
4.2.1.1 Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE).	116
4.2.1.2 Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM).	119
4.2.1.3 Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE).	121
4.3 Situación actual de la estructura corporativa de representación de la iniciativa privada del país.	124
4.3.1 Configuración del sector empresarial en México.	124
4.3.2 Principales organizaciones disidentes del sector privado.	126
4.3.2.1 Asociación Nacional de Industriales de la Transformación (ANIT).	127
4.3.2.2 Confederación Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Industria (CONAMIN).	128
4.3.3 Desgaste en la estructura de representación empresarial.	128
4.3.3.1 Proceso de reestructuración del principal organismo de representación empresarial de México.	132
4.4 Trabajos del empresariado de nuestro país durante las negociaciones comerciales entre México y Europa.	138
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>145</b>
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>151</b>

## INTRODUCCION

El proceso de internacionalización de la economía, que se lleva a cabo a nivel mundial, y el consecuente surgimiento de diversos ámbitos y temáticas que atender por parte de los actores internacionales demandan a los gobiernos tomar decisiones en situaciones complejas con características particulares, y bajo contextos que se distingue por integrar a una sociedad cada vez más participativa y demandante.

Bajo este marco, la estructura, características y actores del proceso de toma de decisiones de los Estados cobran relevancia, principalmente, por el impacto e implicaciones que genera este procedimiento, constituyéndose en parte fundamental del progreso económico, político y social de los países que conforman el escenario internacional.

El objetivo esencial del presente trabajo de investigación es describir el proceso de toma de decisiones mexicano en materia de política exterior, resaltando su importancia en el marco de las negociaciones del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, que abarcaron el periodo 1995-2000; y de manera específica destacar el papel que juega el sector empresarial en la formulación de las relaciones internacionales de nuestro país.

El acuerdo económico, político y de cooperación concretado entre México y la Unión Europea fue elegido como tema de estudio debido, fundamentalmente, a las características de complejidad que presenta la realización de un acuerdo de esta naturaleza en nuestro país, entre las que destacan: la existencia de lineamientos básicos y principios generales que rigen y orientan la formulación de los contactos internacionales mexicanos con los diversos miembros del escenario mundial; la participación de los actores relacionados con los diversos puntos a negociar y la integración de grupos negociadores a nivel interno y externo orientados a la búsqueda de vínculos en beneficio de los intereses colectivos del país.



## INTRODUCCION

Esta interrelación que implicó la necesidad de identificar los fines nacionales específicos; la confrontación de problemas complejos, la proyección de mensajes dentro de redes de competencia, la negociación de compromisos, así como la compaginación de divergencias en los diversos entornos.

Por ello, el proceso de toma de decisiones de México orientado a la firma de un acuerdo con Europa se constituye en un importante campo de estudio para los egresados de la licenciatura en Relaciones Internacionales, los cuales tienen la función básica de proporcionar los elementos necesarios que permitan el análisis e interpretación de la realidad internacional, con el fin de establecer y promover relaciones equitativas y cordiales entre las diferentes naciones, a través de la cooperación como punto importante de la política exterior mexicana, y en beneficio del interés nacional, éste último entendido como el conjunto de aspiraciones, metas, necesidades y percepciones colectivas de un país.

Con el fin de cumplir con el objetivo planteado en la investigación, el presente trabajo se dividió en cuatro capítulos. El primer apartado integra la conceptualización de los dos elementos que guían el presente documento: por un lado define los puntos básicos del proceso de toma de decisiones en la acción gubernamental, enfatizando el factor ideológico, los niveles, tipos y distinción de la decisión, las fases de la acción gubernamental y el modelo de análisis utilizado para este proceso.

Por la otra, ubica los fundamentos, bases, objetivos y principios generales de la política exterior mexicana, describiendo sus términos constitucionales y sus órganos responsables, enfatizando en este último punto las funciones y responsabilidades de la Secretaría de Relaciones Exteriores (S.R.E.) y de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI); asimismo, define a los actores tradicionales que intervienen en el proceso de formulación de las relaciones exteriores de nuestro país y las características de los grupos de presión que influyen en el mismo.

## INTRODUCCION

En el segundo capítulo se describe el marco en el cual México iniciaría las negociaciones para concretar un acuerdo económico, político y de cooperación con Europa, partiendo de los antecedentes de las relaciones comerciales entre ambos actores y de la importancia que representaba la Unión Europea para nuestro país; estableciendo, también, las características del contexto interno y externo de nuestro país y enfatizando la política exterior desarrollada en el sexenio del Presidente Ernesto Zedillo Ponce de León.

Asimismo, se destacan los trabajos preliminares entre nuestro país y el viejo continente para el inicio de las discusiones; así como la constitución del mecanismo de representación del sector empresarial mexicano para concretar el acuerdo entre ambos actores.

En el capítulo tercero, en una primera parte se pormenoriza el inicio formal del proceso de discusión para conformar el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, especificando los trabajos de cada una de las nueve rondas de negociación que se llevaron a cabo, sus características, las propuestas, posturas, los puntos de divergencia, y el papel del grupo negociador mexicano; así como los avances y los resultados obtenidos en los temas que generaron mayor tensión. En una segunda sección, se presenta el proceso interno mexicano de aprobación y ratificación del acuerdo, así como el trabajo diplomático de nuestro país para concretar este mismo procedimiento por parte del viejo continente.

Por último, en el capítulo cuarto se intenta presentar la estructura y situación del sistema de representación empresarial en México, el papel del empresariado en el proceso de formulación de la política exterior de nuestro país, así como su impacto en los trabajos para concretar un acuerdo comercial entre nuestro país y Europa.

Se inicia con los antecedentes generales de la relación entre el sector privado y el Estado en nuestro país, profundizando en los lazos entre ambos actores durante el sexenio 1994-2000, que es cuando se negocia el acuerdo entre México y Europa.

## INTRODUCCION

Posteriormente se define la estructura corporativa de representación de la iniciativa privada nacional, y de manera específica, del sector del comercio exterior, resaltando el papel de la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE) como organismo aglutinador de la postura empresarial mexicana en el marco de la concreción de acuerdos comerciales con otros países del ámbito internacional.

Finalmente, se plantea el desgaste en la estructura de representación empresarial en México describiendo las características de la configuración del sector privado nacional, la existencia de organizaciones empresariales disidentes, y las presiones y dificultades que ha experimentado el sistema corporativo de representación empresarial ante las demandas de miembros del empresariado de democratización de su estructura organizacional, conducta orientada a logra una verdadera representación y evitar que las dirigencias de la iniciativa privada respondan únicamente a los intereses de los grandes grupos económicos.

La metodología de la presente investigación se basa en un esquema estructural-funcionalista, donde cada apartado del estudio se relaciona con su desempeño dentro de la temática seleccionada. En conclusión el marco teórico que sustenta la presente investigación es una definición práctica de lo que se pretende, ya que en una primera parte integra las principales definiciones y/o conceptualizaciones del tema elegido, lo cual permite guiar al lector sobre la forma en que se entiende el tema mencionado; asimismo, por tratarse de un tema práctico se desarrollan los principales aspectos o variables que fueron mencionados en el planteamiento del problema.

## CAPITULO I

## **Conceptualización del proceso de toma de decisiones en la acción gubernamental.**

La diversidad del escenario internacional y su impacto diferenciado en los países en términos políticos, sociales y económicos, así como las características particulares de los entornos nacionales, han obligado a los gobiernos a tomar decisiones en ambientes de complejidad, y bajo un marco en donde sobresale la existencia de una sociedad cada vez más participativa y demandante. En esta perspectiva el proceso de toma de decisiones de los diferentes gobiernos cobra relevancia, generando la necesidad fundamental de especificar sus elementos y definir sus conceptos.

### **1.1 Factor ideológico en la decisión.**

Este elemento es uno de los esenciales que conforman al proceso de toma de decisiones y es uno de los principales que enfrentan los gobiernos al elegir una decisión, ya que este factor condiciona la determinación al depender de los valores políticos que profese el grupo gobernante al seguir un curso de acción u otro, es decir que, una decisión tiene un elemento ideológico que siempre está presente.

Bajo este marco, destacan dos enfoques que permiten identificar la importancia del factor ideológico en este proceso (1):

#### *Enfoque determinista:*

Durante un largo periodo de la historia de occidente la vida de los hombres y de los pueblos ha oscilado entre los determinismos estructurales, es decir, los elementos que deciden por nosotros o incluso antes que nosotros. “Por determinismo se entiende la creencia de que la acción humana encuentra su motivo determinante en el tiempo pasado o en una estructura superior al hombre, de tal suerte que no está en sus manos decidir la acción o el camino” (2).

En este enfoque las capacidades de decisión reales son limitadas; los elementos estructurales reducen las alternativas ya que la decisión propiamente dicha es un impulso de la estructura. Es decir, el riesgo y la responsabilidad del curso de las cosas no dependen del albedrío de una persona sino de una instancia suprahumana que puede ser el destino, la tradición, Dios, las instituciones, el mercado, etcétera.

Actualmente, las formas deterministas no han desaparecido, ciertos elementos abstractos como la globalización o el nuevo orden mundial cumplen una doble función en la política de nuestros tiempos: la de legitimar la decisión como la única viable y posible, y la de descargar la responsabilidad de actos decisivos a los gobiernos.

#### *Enfoque liberal:*

Se funda en la idea de un hombre libre para decidir su circunstancia y su futuro, y se basa en tres pilares fundamentales (3):

- “Lógica lineal (linealidad), la cual tiene que ver con un principio lógico basado en la relación causa-efecto, de acuerdo con la experiencia y con el saber disponibles en un momento histórico determinado.
- Racionalidad, es el elemento que orienta la decisión. El carácter racional del ser humano se aplica mecánicamente a sus decisiones; el individuo que enfrenta una disyuntiva adopta un camino a seguir en función de una lógica que es coherente con un modelo de pensamiento; es decir un conjunto de normas y fines que explican de manera autónoma y hacen operante la relación causa-efecto.
- Libertad, la cual se funda en que toda persona posee una dotación natural de atributos, voluntades y capacidades que les permiten elegir entre las diferentes opciones de acuerdo con su libre albedrío”.

Cabe destacar que, a pesar de las diferencias entre las dos corrientes de pensamiento, existe un punto de convergencia y una semejanza metodológica: la preservación de los bienes públicos que garantizan la convivencia; y que las decisiones sobre los elementos constitutivos de la comunidad no son confiados al individuo sino a la colectividad (4).

En el pasado, los grandes elementos ideológicos, las tendencias históricas e incluso la lógica económica que privaba en una sociedad explicaban con suficiencia el procedimiento de un gobierno, ya que éste último se convertía en operador de una lógica superior, que era la que realmente tomaba las decisiones, situación que generaba una reducida relevancia e interés en el proceso de decisión gubernamental.

Hoy en día, el estudio del camino para elegir una decisión en términos de políticas públicas y de todo el proceso de gobierno ha cobrado auge, debido fundamentalmente a que las acciones gubernamentales advierten problemas diferenciados que generan la necesidad de evitar una lectura general de los acontecimientos y en mayor medida en el área internacional.

## **1.2 Niveles, tipos y distinción de la decisión.**

El proceso de toma de decisiones no es un momento aislado, especialmente en el ejercicio gubernamental, sino un proceso secuencial que puede modificarse, matizarse o incluso rechazarse por elementos político, presiones sociales, etc.. Por ello, para entender las etapas de la decisión pública tenemos que distinguir sus niveles, tipos y distinciones:

Las decisiones en la acción gubernamental pueden ubicarse en los siguientes niveles (5):

- *“Ejecutivo*: Son decisiones relacionadas con las metas de la organización, que son tomadas por la cabeza de la misma.
- *Gerencial*: Son decisiones relacionadas con pasos intermedios, es decir, las que están en una cadena de acción o forman parte de un engranaje más complejo”.

Una vez distinguidos los niveles de decisión en el plano organizacional es importante estudiar los tipos de decisión, los cuales dependen de la naturaleza del objetivo que se persiga y del contexto en el que se adopta, siendo estos (6):

- *“Aleatoria*: Son una demostración de los límites de la racionalidad al momento de elegir. Es decir, existen circunstancias en las que sólo es aceptable el azar.
- *Paramétrica*: Operan cuando el entorno y el comportamiento de los otros actores involucrados en el proceso pueden considerarse como un dato.

En otras palabras su comportamiento efectivo es previsible, es decir, son decisiones en las que los elementos del contexto son constantes; usualmente este tipo de decisiones se ubica en el nivel gerencial y son parte de un proceso altamente institucionalizado, con procedimientos establecidos y con la presunción de que todos los actores se rigen por esas normas; pero también pueden ubicarse en el nivel ejecutivo, en organizaciones muy disciplinadas o en contextos poco complejos.

- *Estratégica*: En este tipo de decisiones los elementos que condicionan la decisión no son estables. El agente que decide no se enfrenta a parámetros fijos fácilmente controlables, sino a otros agentes tan racionales como él, con objetivos, pretensiones y, sobre todo, capacidades tácticas y estratégicas no controladas ni necesariamente conocidas por él. La decisión depende de lo que harán los demás sabiendo que los otros están exactamente en la misma posición, es decir que quieren anticipar la decisión del otro actor”.

En torno a la distinción de la decisión se destacan dos, siendo estas (7):

- *“Decisión privada*: Es aquella que se toma en alguna empresa, compañía o de manera individual y no tiene repercusiones importantes fuera de la organización. Usualmente no tiene normas de funcionamiento interno que no se puedan alterar por disposición de la parte ejecutiva ni responsabilidad sistemática ante el cuerpo social y sus objetivos son usualmente lineales.
- *Decisión pública*: Es la que toma el poder público de acuerdo con su proyecto de gobierno, con sus propios procedimientos y reglamentos, y como acto soberano, es decir, bajo su exclusiva responsabilidad. Su destinatario es la sociedad o la nación y no existe un criterio único que condicione la orientación última de las decisiones; por lo que el poder público se enfrenta siempre a una disyuntiva básica: conciliar los intereses de los diferentes grupos que participan en una sociedad plural”.



Cabe destacar que dentro de las decisiones públicas existen dos tipos:

- *“Las decisiones gubernamentales:* Estas persiguen objetivos políticos y están asignadas a los diferentes niveles de gobierno.
- *Las decisiones colectivas:* Se refieren a los elementos básicos que constituyen a la comunidad y sobre los que en principio no pueden decidir el gobierno sino la comunidad completa. Tiene un carácter constitucional y definen los objetivos permanentes; por tanto, un mayor nivel de estabilidad y la presunción de que son producto del consenso de la comunidad”.

En las democracias modernas, las decisiones colectivas se adoptan por cuatro vías:

1. Mayoría simple (50% más 1) o mayorías relativas (la opción más votada aunque no supere el 50%). Es el principio general para elegir autoridades en los tres niveles de gobierno.
2. Mayoría calificada (2/3 ó 4/5 de los votos). Este sistema se usa para preservar intereses vitales de la comunidad y garantizar que éstos no sean cambiados si no es con el acuerdo de una porción mayoritaria del conjunto de representantes. Es el caso de las modificaciones constitucionales, la proporción es variable, puede ser de 4/5, de 2/3 o cualquier otro umbral que se elija.
3. Proporcionalidad o ponderación. Los votos de los miembros cuentan pero de manera ponderada.
4. Principio de unanimidad, que es utilizada en contextos donde todos los actores están dotados de poder de veto. Este tipo de procedimiento es usado en ciertos ámbitos por organizaciones de Estados nacionales como la Unión Europea.

### **1.3 Fases de la acción gubernamental.**

La acción gubernamental en el proceso de toma de decisiones se divide fundamentalmente en tres fases, las cuales tienen una importancia relevante e igualitaria, debido principalmente a su estrecha interrelación, siendo estas etapas las siguientes (8):

### *1. Deliberación:*

“Es la consideración de las alternativas posibles que una determinada situación ofrece al sujeto. En esta etapa se estudia la naturaleza del problema y los actores implicados en el mismo; finalmente se examinan con alguna técnica, proyección, pronóstico o prospectiva los impactos que tendrán cada una de las alternativas. La deliberación o debate público contempla dos planos: el *abierto*, que se realiza en el Parlamento y en los foros de consulta específicos sobre la pertinencia de una política; y el *cerrado*, que son los análisis de las posibles alternativas por las dependencias públicas, órganos de asesores y consultores contratados ex profeso.

### *2. Decisión:*

El momento final de la deliberación, en el cual se determina el compromiso hacia una de las alternativas posibles.

### *3. Ejecución:*

Es la que tiene que ver con la puesta en operación de la decisión adoptada, y es el proceso que descansa en el aparato administrativo del Estado”.

Generalmente, la organización gubernamental de los diversos Estados modernos se funda en la separación más o menos operativa de las tres fases antes mencionadas. En un proceso de gobierno, el momento privilegiado de la decisión es el que fragmenta el debate público y la operación propiamente dicha del aparato gubernamental; el proceso de decisión toca usualmente a los altos niveles de la parte ejecutiva del Estado.

## **1.4 Modelo de análisis del proceso de toma de decisiones.**

En el presente trabajo de investigación el modelo para estudiar la manera en que nuestro país tomó la decisión de fortalecer sus relaciones con Europa será el elaborado por Graham T. Allison en el que presenta una metodología de análisis de la toma de decisiones centrada en el comportamiento gubernamental.

Allison propone el estudio sistematizado de las decisiones gubernamentales en función de tres modelos que no son necesariamente excluyentes entre sí, es decir, que en conjunto o de manera separada, sirven para el entendimiento de una decisión final. Los tres modelos son los siguientes (9):

*Modelo I: Actor Racional Unificado:*

“Este modelo supone que la decisión final de un gobierno va a ser siempre racional, ya que para llegar a dicha decisión el actor, que en este caso es el gobierno nacional, tomará en cuenta principios, alternativas y propósitos, siempre en concordancia con las metas políticas que el mismo gobierno se hubiese planteado. La acción de tomar una decisión en el mismo nivel será una acción calculada, en donde los problemas estratégicos ocuparán el centro de las preocupaciones, al tiempo que orientarán la selección de la alternativa óptima para solucionar el conflicto.

Allison se refiere al gobierno como un actor racional unificado, el cual tendrá todo un árbol de alternativas y consecuencias que lo ayudarán a tomar una decisión final. De acuerdo con el modelo racional, el gobierno seleccionará la alternativa de mayor utilidad funcional.

Es decir, el gobierno buscará solucionar los problemas estratégicos de interés y seguridad nacional a través de un equilibrio entre los costos y los beneficios, contemplando siempre los fines y objetivos estratégicos. El equilibrio se da de la siguiente manera: mientras más alto sea el costo de una alternativa menor es la posibilidad de elección de la misma; al contrario, si el beneficio en la consecuencia es mayor la alternativa se torna viable (10)”.

*Modelo II: Proceso Organizacional:*

“Este modelo supone que el actor racional unificado (gobierno o nación) es finalmente un conglomerado de organizaciones unidas funcionalmente pero con una vida independiente. Para Allison, los gobiernos perciben los problemas estratégicos a través del sesgo que cada una de las organizaciones que lo conforman les imprime; son estas instituciones las que procesan la información, misma que permitirá definir más tarde las alternativas y estimar las consecuencias.

Las organizaciones funcionan de acuerdo con un patrón de comportamiento específico; cada una tiene responsabilidades distintas en función de las diferentes áreas de trabajo; los líderes gubernamentales son los encargados de coordinar a dichas organizaciones. Para que los líderes logren la coordinación de las organizaciones, debe tener en cuenta las reglas y los programas establecidos bajo los cuales jugará cada participante dentro el contexto general.

Por lo que en este modelo los resultados de los procesos organizacionales están limitados por las rutinas o procedimientos preestablecidos. La información procesada depende de las posibilidades de cada organización, de sus reglas y procedimientos, y de su importancia e influencia dentro del conglomerado de organizaciones gubernamentales; por ejemplo, si una nación va a celebrar un tratado de libre comercio, sus objetivos finales pueden ser claros pero cada una de las secretarías tendrá su propia visión de las cosas; la de Comercio puede ser proclive a eliminar todas las barreras al comercio y la de Relaciones Exteriores puede ser más conservadora en la materia; siendo las más influyente en ese momento determinado la que impulse la decisión.

En este modelo se deben identificar las responsabilidades de cada organización y considerar los siguientes elementos, los cuales determinan la influencia de cada una de las dependencias: el acceso a la información de primer nivel, reclutamiento y contratación de personal, distribución de las recompensas (sueldo a los funcionarios), influencia de los líderes gubernamentales en la organización, presupuesto que controla, cantidad de personal a su cargo, territorio donde actúa. Esto con el fin de conocer la conducta de dichas organizaciones gubernamentales y lograr su diferenciación; identificar las tendencias dentro de cada organización; estudiar los cambios y las condiciones en que se dan; examinar los intereses, las demandas y las acciones independientes que provienen de distintas organizaciones”.

### *Modelo III: Burocrático o Gubernamental:*

“Este modelo explica el comportamiento gubernamental mediante “juegos pactados” y con base en resultados; aquí los actores son jugadores que atienden no sólo las cuestiones estratégicas específicas sino a problemas de tipo político.

Las decisiones y acciones gubernamentales resultan de procesos políticos; los jugadores del campo político tienen como rasgos distintivos el poder y la destreza para imponer a otros su visión de las cosas, por lo que es necesario identificar con precisión los juegos y los jugadores, descubrir alianzas, pactos y compromisos.

Para entender la lógica del modelo es preciso suponer que los jugadores tienen intereses competitivos, que sus prioridades y percepciones dependen de su posición (ya sea de una organización o conglomerado gubernamental), que les interesan los problemas inmediatos más que los problemas estratégicos y que tratan de influir en alguna etapa de la decisión, así como asegurarse que el gobierno haga lo que él percibe, aunque no fuera la mejor decisión.

Se debe tomar en cuenta la personalidad y estilo de cada jugador, sus antecedentes y su perfil, ya que eso permite determinar la sensibilidad que tendrá hacia ciertas cuestiones y las deudas contraídas con otros grupos políticos; se tienen que tomar en cuenta los canales de acción, las posiciones, los jugadores y sus preferencias y diferencias.

En suma, el trabajo de Allison plantea en el Modelo I la resolución general de problemas en materia de política exterior; en el Modelo II estudia los resultados de las diversas organizaciones que conforman al gobierno, pero que pueden ser propuestas de solución a problemas estratégicos internacionales; y el Modelo III es más específico, ya que es el análisis de los jugadores que están inmersos en una dinámica nacional (11)".

### **Conceptualización de la política exterior en México.**

En México, constitucionalmente el Ejecutivo es el órgano que tienen la legitimidad delegada para elegir la opción o la alternativa que juzgue más conveniente para el país en términos de política exterior, siendo el aparato administrativo el encargado de la ejecución de la decisión adoptada.

#### **2.1 El marco Constitucional.**

La actual Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece como actores principales del proceso de formulación de la política exterior de México al Ejecutivo, al

Congreso de la Unión y al Senado de la República, en los artículos que detallan cada una de sus responsabilidades (12).

### **2.1.1 Ejecutivo Federal.**

Las facultades del Ejecutivo están contenidas en los Artículos 80 al 93 de la Constitución, siendo únicamente los relacionados con la política exterior del país el Artículo 88 y 89. El *Artículo 88* establece que el Presidente de la República no podrá ausentarse del territorio nacional sin permiso del Congreso de la Unión o de la Comisión Permanente en su caso.

Por su parte, el *Artículo 89* indica que el Ejecutivo podrá nombrar y remover libremente a los secretarios del despacho, a los agentes diplomáticos y empleados superiores de Hacienda, y a los demás empleados de la Unión, cuyo nombramiento o remoción no esté determinado de otro modo en la Constitución o en las leyes; este artículo especifica, también, que el Presidente de la República podrá nombrar los ministros, agentes diplomáticos y cónsules generales, con aprobación del Senado de la República; disponer de la totalidad de las fuerzas armadas permanentemente, o sea del Ejército Terrestre, de la Marina de Guerra y de la Fuerza Aérea, para la seguridad interior y defensa exterior de la Federación; declarar la guerra en nombre de los Estados Unidos Mexicanos previa Ley del Congreso de la Unión; dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales, sometiéndolos a la aprobación, también, del Senado de la República.

De manera específica, en el documento constitucional se establece que en la conducción de la política exterior el titular del Poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos: la autodeterminación de los pueblos; la no intervención; la solución pacífica de controversias; la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales; la igualdad jurídica de los Estados; la cooperación internacional para el desarrollo; y la lucha por la paz y la seguridad internacional.

### **2.1.2 Congreso de la Unión.**

Con respecto al Congreso sus facultades en términos de las relaciones con el exterior están descritas en el *Artículo 73*, el cual especifica que éste órgano tiene la facultad para admitir nuevos Estados a la Unión Federal; declarar la guerra, en vista de los datos que le presente al Ejecutivo; dictar leyes según las cuales deban declararse buenas o malas las presas de mar y tierra, y para expedir leyes relativas al derecho marítimo de paz y guerra; levantar y sostener a las instituciones armadas de la Unión, a saber: Ejército, Marina de Guerra y Fuerza Aérea nacionales y para reglamentar su organización y servicio.

Asimismo, el Congreso cuenta con la facultad de dictar leyes sobre nacionalidad, condición jurídica de los extranjeros, ciudadanía, naturalización, colonización, emigración e inmigración y salubridad general de la República; establecer casas de moneda, fijar las condiciones que éstas deban tener, determinar reglas para definir el valor relativo de la moneda extranjera y adoptar un sistema general de pesas y medidas; expedir las leyes de organización del cuerpo diplomático y del cuerpo consular mexicano, así como establecer contribuciones sobre comercio exterior, el aprovechamiento y explotación de los recursos naturales, las instituciones de crédito y sociedades de seguros, los servicios públicos concesionados o explotados directamente por la Federación, y especiales.

### **2.1.3 Senado de la República.**

Por su parte, el Senado define sus facultades exclusivas en el *Artículo 76*, y entre ellas se mencionan las concernientes a la política exterior, señalándose que el órgano legislativo tiene la facultad de analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal, con base en los informes anuales que el Presidente de la República y el Secretario del despacho correspondiente rindan al Congreso de la Unión; aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que celebre el Ejecutivo de la Unión; ratificar los nombramientos que el mismo funcionario haga del Procurador General de la República, Ministros, agentes diplomáticos, cónsules generales, empleados superiores de Hacienda,

coroneles y demás jefes superiores del Ejército, Armada y Fuerza Aérea nacionales, en los términos que la ley disponga; autorizar al Ejecutivo también para que pueda permitir la salida de tropas nacionales fuera de los límites del país, el paso de tropas extranjeras por territorio nacional y la estación de escuadras de otra potencia, por más de un mes, en aguas mexicanas.

Cabe destacar que el *Artículo 133* se considera parte, también, de los artículos constitucionales relacionados con la política exterior en México, y señala que ésta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella, y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República con aprobación del Senado de la República, serán la Ley Suprema de toda la Unión.

## **2.2 Organos responsables de la política exterior de México.**

En el proceso de formulación de la política exterior en México el Presidente de la República, el Congreso de la Unión y el Senado son los actores vitales, siendo el Ejecutivo el sujeto de decisión principal y los aparatos legislativos los que aplican el control político; a su vez, el Jefe de la Nación cuenta con diversas Secretarías de Estado que funcionan como órganos de aplicación y concretización de las decisiones presidenciales, según los términos generales de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal (LOAPF) (13).

La LOAPF establece como normas generales para el funcionamiento de las Secretarías que los reglamentos, decretos y órdenes del Presidente deberán estar firmados por el secretario de Despacho, encargado del ramo a que el asunto corresponda; que los Secretarios de Despacho o Jefes de Departamento deberán presentar informes anuales al Congreso de la Unión acerca del estado que guarden sus respectivos ramos, y podrán ser citados ante las Cámaras para que informen cuando se discuta una ley o un negocio concerniente a sus respectivos ramos; se podrán constituir por el Presidente, comisiones intersecretariales, para el despacho de asuntos en que deban intervenir varias Secretarías de Estado o Departamentos Administrativos, las cuales podrán ser temporales o permanentes; que cuando hubiera cualquier problema en la definición de las competencias de las Secretarías, será el Presidente, por conducto de la Secretaría de Gobernación, el que determine a qué



dependencia corresponde el asunto; y que existe una obligación recíproca de asistencia (informes, datos o cooperación técnica) entre las Secretarías y Departamentos.

En este marco destaca el papel de la Secretaría de Gobernación que es la dependencia del Ejecutivo Federal responsable de atender el desarrollo político del país y de coadyuvar en la conducción de las relaciones del Poder Ejecutivo con los otros poderes de la Unión y con los demás niveles de gobierno, para lograr la convivencia armónica, la paz social, el desarrollo y bienestar de los mexicanos en un estado de derecho a través de una vocación de servicio y de la administración eficaz y eficiente de los recursos a ella asignados.

Las atribuciones de la Secretaría de Gobernación, según el artículo 27 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, son (14):

- Presentar ante el Congreso de la Unión las iniciativas de ley del Ejecutivo.
- Publicar las leyes y decretos que expidan el Congreso de la Unión, alguna de las dos Cámaras o el Presidente de la República.
- Publicar el Diario Oficial de la Federal.
- Vigilar el cumplimiento de los preceptos constitucionales por parte de las autoridades del país, especialmente en lo que se refiere a las garantías individuales y dictar las medidas administrativas que requiera ese cumplimiento.
- Cuidar el cumplimiento de las disposiciones legales sobre culto religioso y disciplina externa, dictando las medidas que procedan.
- Aplicar el artículo 33 de la Constitución.
- Conducir las relaciones del Poder Ejecutivo con los otros Poderes de la Unión, con los gobiernos de los Estados y con las autoridades municipales.
- Otorgar al Poder Judicial Federal el auxilio que requiera para el debido ejercicio de sus funciones.
- Tramitar lo relativo al ejercicio de las facultades que otorgan al Ejecutivo los artículos 96, 98, 99 y 100 de la Constitución, sobre nombramientos, renunciaciones y licencias de los ministros de la Suprema Corte de Justicia y el artículo 73, fracción VI, sobre

nombramientos de los magistrados del Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal.

- Recopilar y mantener al corriente la información sobre los atributos personales, académicos y técnicos de los funcionarios judiciales a que se refiere la fracción anterior.
- Tramitar lo relacionado con los nombramientos, remociones, renunciaciones y licencias de los Secretarios y Jefes de Departamento del Ejecutivo Federal, y de los Procuradores de Justicia de la República y del Distrito Federal.
- Intervenir en los nombramientos, destituciones, renunciaciones y jubilaciones de funcionarios que no se atribuyan expresamente por la ley a otras Dependencias del Ejecutivo.
- Llevar el registro de autógrafos de los funcionarios federales y de los Gobernadores de los Estados y legalizar las firmas de los mismos.
- Conducir las relaciones del Gobierno Federal con el Tribunal Federal de Conciliación y Arbitraje de los Trabajadores al Servicio del Estado.
- Administrar las islas de ambos mares de jurisdicción federal.
- Fomentar el desarrollo político e intervenir en las funciones electorales, conforme a las leyes.
- Manejar el servicio nacional de identificación personal.
- Manejar el Archivo General de la Nación.
- Ejercitar el derecho de expropiación por causa de utilidad pública en aquellos casos no encomendados a otra dependencia.
- Promover la producción cinematográfica, de radio y televisión y la industria editorial; vigilar que las publicaciones impresas y las transmisiones de radio y televisión, así como las películas cinematográficas, se mantengan dentro de los límites del respeto a la vida privada, a la paz y moral pública y a la dignidad personal, y no ataquen los derechos de terceros, ni provoquen la comisión de algún delito o perturben el orden público; y dirigir y coordinar la administración de las estaciones radiodifusoras y

televisoras pertenecientes al Ejecutivo Federal, con exclusión de las que dependan de otras Secretarías de Estado y Departamentos Administrativos.

- Reglamentar, autorizar y vigilar el juego, las apuestas, las loterías y rifas, en los términos de las leyes relativas.
- Compilar y ordenar las normas que impongan modalidades a la propiedad privada, dictadas por el interés público.
- Reivindicar la propiedad de la Nación, por conducto del Procurador General de la República.
- Reglamentar y autorizar la portación de armas por empleados federales.
- Formular y conducir la política de población, salvo lo relativo a colonización, asentamientos humanos y turismo.
- Organizar la defensa y prevención social contra la delincuencia.
- Conducir y poner en ejecución, en coordinación con las autoridades de los Gobiernos de los Estados, con los gobiernos municipales y con las Dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, las y programas de protección civil del Ejecutivo para la prevención, auxilio, recuperación y apoyo a la población en situaciones de desastre.
- Conducir y poner en ejecución las políticas y programas del Gobierno Federal en materia de protección ciudadana y coordinar, en términos de la ley respectiva, el ejercicio de las atribuciones del Ejecutivo Federal que corresponden en esta materia, en relación con los estados, el Distrito Federal y los municipios.
- Formular, normar, coordinar y vigilar las políticas de apoyo a la participación de la mujer en los diversos ámbitos del desarrollo, así como propiciar la coordinación interinstitucional para la realización de programas específicos.
- Fijar el Calendario Oficial.
- Rendir las informaciones oficiales del Ejecutivo de la Unión.
- Conducir la política interior que competa al Ejecutivo y no se atribuya expresamente a otra dependencia.

- Formular, regular y conducir la política de comunicación social del Gobierno Federal, y las relaciones con los medios masivos de información.
- Orientar, autorizar, coordinar, supervisar y evaluar los programas de comunicación social de las Dependencias del Sector Público Federal.
- Organizar y dirigir la Policía Federal Preventiva, y las demás que se atribuya expresamente las leyes y reglamentos.

### **2.2.1 Funciones y responsabilidades de la Secretaría de Relaciones Exteriores (S.R.E.).**

En el marco de los procesos de cambio que ha experimentado la administración pública a lo largo de su historia, la S.R.E. ha sido transformada para adecuarla a nuevos objetivos en torno a la política exterior mexicana, los cuales le han exigido un modo de desempeño en consonancia con un mundo políticamente diversificado.

Sus facultades aparecen descritas en el artículo 28 de la LOAPF, y en el reglamento interior de la misma Secretaría, siendo estas: manejar las relaciones internacionales e intervenir en la celebración de toda clase de tratados, acuerdos y convenciones en los que el país sea parte; dirigir el servicio exterior en sus aspectos diplomático y consular, en los términos de la Ley del Servicio Exterior Mexicano y, por conducto de los agentes del mismo servicio, velar en el extranjero por el buen nombre de México; impartir protección a los mexicanos; cobrar derechos consulares y otros impuestos; ejercer funciones federales y de registro civil y adquirir, administrar y conservar las propiedades de la nación en el extranjero (15).

Asimismo, la S.R.E. tiene la facultad para intervenir en lo relativo a comisiones, congresos, conferencias y exposiciones internacionales y participar en los organismos e institutos internacionales en los cuales el gobierno mexicano forme parte; participar en las cuestiones relacionadas con los límites internacionales del país y aguas internacionales; conceder a los extranjeros las licencias o autorizaciones que requieran conforme a las leyes para adquirir dominio de las tierras, aguas y sus accesiones, concesiones de explotación de minas, aguas o combustibles minerales en la República Mexicana y para adquirir bienes inmuebles ubicados en el país, para intervenir en la explotación de recursos minerales, para hacer

inversiones en empresas comerciales, así como formar parte de sociedades mexicanas civiles y mercantiles y modificar o reformar sus escrituras o sus bases constitutivas para aceptar socios extranjeros o adquirir bienes inmuebles o derechos sobre ellos.

Por último, tiene la licencia para intervenir en todas las cuestiones relacionadas con nacionalidad y naturalización; guardar y usar el gran sello de la nación; coleccionar los autógrafos de toda clase de documentos diplomáticos; legalizar las firmas de los documentos que deban producir efectos en el extranjero, y de los documentos extranjeros que deban producir en la República; intervenir, por conducto del Procurador General de la República en la extradición, conforme a la ley o tratados, y en los exhortos internacionales o comisiones rogatorias para hacerlos llegar a su destino, previo examen de que llenen los requisitos de forma para su diligenciación y de su procedencia o improcedencia, para hacerlo del conocimiento de las autoridades judiciales competentes, y los demás que le atribuyan expresamente las leyes y reglamentos.

Cabe destacar que, también en el artículo 12 de la LOAPF se estipula que la S.R.E. (lo mismo que las demás) formulará, respecto de los asuntos de su competencia, los proyectos de leyes, reglamentos, decretos, acuerdos y órdenes del Presidente de la República.

En torno a sus funciones con respecto al servicio exterior, el cual está repartido en tres ramas: diplomática, consular y administrativa y sirve como conducto para que la Secretaría entre en contacto con todos aquellos países con los que México mantiene vínculos políticos, económicos, científicos y culturales, la Ley Orgánica del Servicio Exterior señala, en su artículo 2, que el Servicio Exterior Mexicano (S.E.M.) depende del Ejecutivo Federal, que lo dirige y administra por conducto de la S.R.E., conforme a los lineamientos de política exterior que señale el Presidente de la República.

Asimismo, ésta Secretaría determinará la ubicación y funciones específicas de las misiones diplomáticas de México ante gobiernos extranjeros que tendrán rango de embajadas, y ante organismos intergubernamentales, que serán misiones o delegaciones permanentes, y determinará la sede, categoría y circunscripción de las representaciones consulares mexicanas en el extranjero (16).

Los funcionarios que laboran en una misión diplomática mexicana en el extranjero, sean o no miembros de carrera del S.E.M., dependen de los jefes de misión u oficina consular en

que presten sus servicios y son acreditados por la S.R.E.. El reglamento interior de esta Secretaría se refiere también a sus funciones con respecto al S.E.M., al enumerar las facultades de la Dirección General correspondiente, en su artículo 14; cabe destacar que la organización de la entidad gubernamental responsable de las relaciones exteriores del país, de acuerdo con las necesidades del servicio y tal como son apreciadas por las diversas administraciones, se suele someter a reestructuraciones periódicas.

Dicho lo anterior, los tres grandes ramos de la S.R.E. son: la coordinación con otras instituciones de la administración pública Federal, en lo tocante a lo exterior; la dirección del Servicio Exterior, y la intervención en los tratados, acuerdos y convenios de los que forma parte el país. Es decir, que la Secretaría está encargada de las relaciones internacionales de México en términos políticos, destacando temas como narcotráfico, migración, cooperación política, los viajes internacionales del Ejecutivo, así como la vigilancia del cumplimiento de los múltiples acuerdos bilaterales y multilaterales que ha firmado nuestro país con diversos actores del ámbito internacional.

### **2.2.2 Funciones y responsabilidades de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).**

Esta dependencia del Poder Ejecutivo a lo largo de su historia a experimentado múltiples y diversas transformaciones que han dependido de las condiciones y necesidades de nuestro país, hasta llegar a lo que es ahora la SECOFI.

Sus antecedentes parten de la creación de la Secretaría de Instrucción Pública e Industria en el año de 1843; diez años después ante la decisión gubernamental de desarrollar estas funciones de manera separada se instituyó la Secretaría de Fomento, Colonización, Industria y Comercio. En 1917, la dependencia cambió nuevamente de nombre al de Secretaría de Industria y Comercio, y al asumir diversas atribuciones en materia laboral, por el de Secretaría de Economía Nacional en 1933, y de Economía en 1947; vuelta a tener sus funciones anteriores, se llamó Secretaría de Industria y Comercio en el año de 1958; y por disposición de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal Secretaría de Comercio en 1976 (17).

En 1980, se le asignó el nombre de Secretaría de Comercio y Fomento Industria, siendo ésta la más reciente denominación.

La SECOFI tiene como función principal promover la competitividad y eficiencia de las empresas en lo individual y del país en su conjunto, con el fin de fomentar el crecimiento económico sostenido y estable, y con ello, generar más y mejores empleos en una economía globalizada; así como, atender los derechos de los consumidores (18).

De manera específica entre sus atribuciones están: formular y conducir las políticas generales de industria, comercio, abasto y precios del país; regular, promover y vigilar la comercialización, distribución y consumo de bienes y servicios; establecer la política de precios y regular su cumplimiento; fomentar el comercio exterior del país; y asesorar a la iniciativa privada en el establecimiento de nuevas industrias, principalmente a las empresas que se dediquen a la exportación de manufacturas nacionales.

Asimismo, la Secretaría de Comercio cuenta con otras responsabilidades que realiza mediante la participación y coordinación con otras dependencias gubernamentales, entre las que destacan: estudiar, proyectar y determinar aranceles y precios oficiales; fijar criterios generales para establecer los estímulos fiscales necesarios para el fomento industrial, el comercio interior y exterior y el abasto; determinar las restricciones para los artículos de importación y exportación; autorizar las compras del sector público en el país y de bienes de procedencia extranjera; aprobar las bases de las convocatorias para realizar concursos internacionales; establecer la política de industrialización, distribución y consumo de productos agropecuarios, pesqueros, forestales y minerales; alentar la producción de bienes y servicios que se consideren fundamentales para la regulación de los precios; fomentar, promover y en su caso organizar sociedades cooperativas cuyo objeto sea la producción industrial, la distribución o el consumo; estructuración de centros y sistemas comerciales; exposiciones, ferias y congresos de carácter industrial y comercial; y la producción artesanal, las artes populares y las industriales familiares.

Interviene en el suministro de energía eléctrica y en la distribución de gas; promueve, orienta y estimula el desarrollo de la industria nacional pequeña, mediana y rural y, en su caso, la investigación técnico-industrial; autoriza y vigila la actividad de las sociedades mercantiles, cámaras y asociaciones industriales, comerciales y asociaciones de corredores;

establece y vigila las normas de calidad, pesos y medidas necesarias para la actividad comercial; así como las normas y especificaciones industriales, y regula y orienta las medidas de protección al consumidor, la inversión extranjera y la transferencia de tecnología.

En el periodo presidencial 1994-2000 los objetivos estratégicos de la SECOFI se desarrollaron a través de dos vertientes principales:

- El *Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior* el cual busca crear condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta, y ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación; fomentar el desarrollo de un mercado interno y la sustitución eficiente de importaciones, como sustento de la inserción de la industria nacional en la economía internacional; y estructurar mecanismos que aceleren el desarrollo de agrupamientos industriales, lo mismo regionales que sectoriales, de alta competitividad internacional y fomentar la creciente integración a los mismos de empresas micro, pequeñas y medianas.
- El *Programa de Comercio Interior, Abasto y Protección al Consumidor* que se orienta a promover la competitividad de las empresas mayoristas y detallistas, especialmente las de menor tamaño; y fomentar la cultura de información al consumidor y garantizar la defensa de sus derechos.

Cabe destacar que en términos de comercio exterior, si bien las decisiones de los gobiernos en esta materia responden a motivaciones de tipo político, el interés de los agentes económicos directamente involucrados demandan que los convenios que rigen el intercambio entre naciones se apoyen en una sólida racionalidad económica. Bajo este marco, destaca el trabajo de la SECOFI debido a su facultad para intervenir en la negociación de los acuerdos de libre comercio que México firma con diversos actores del escenario internacional, los cuales son considerados por nuestro país como aspectos estratégicos de desarrollo para la nación.



### 2.2.3 Actores de la política exterior de México.

La formulación de la política exterior en México, si bien desde hace década aceptó la participación de actores no estatales, éste proceso se caracterizó por adoptar una visión en la cual el Estado era el actor principal, situación que no significaba que se ignorara la existencia de frecuentes posiciones encontradas sobre la actuación que el país debía mantener en el escenario internacional. Sin embargo, a partir de los años 80's esta situación comenzó a transformarse, denotándose una presencia cada vez más visible de diversos actores en las relaciones internacionales de México, ello en defensa y promoción de sus propios intereses (19).

Entre los actores del proceso de definición de la política exterior de México que han destacado por su transformación hacia una actitud de mayor atención y participación se encuentran los *partidos políticos*, quienes anteriormente se caracterizaban por una orientación prudente y mesurada, mezclada con cierto desinterés en materia de política internacional, postura que en la época reciente se ha visto modificada. Cabe destacar que las formas reales de gobierno, cada una con sus propias fortalezas y debilidades, juegan un papel diferenciado en el contacto con el exterior; un sistema autoritario restringe la libertad y la iniciativa individual, los sistemas democráticos, en contraste, requieren de la integración de políticas a través de la persuasión y el consenso en una sociedad abierta y plural (20).

El *Ejército* también es un actor de la política exterior, en donde el poder militar, el liderazgo, el estado de ánimo y la disciplina se constituyen como vitales para las relaciones internacionales de las naciones (21). Asimismo, el *sector empresarial* cuya inclinación hacia las relaciones internacionales es el resultado de su interés por el establecimiento de una política internacional comercial independiente y de carácter conservador, orientada a prevenir la posibilidad de instauración de políticas internacionales que perjudiquen específicamente al interés empresarial, ello en un marco internacional de globalización y de economía abierta (22).

El *medio intelectual* se considera también como un actor tradicional en el proceso de definición de la política exterior de México que ha aumentado su presencia, cabe destacar que dentro de este círculo existen diversas posturas, pues mientras unos desearían una

definición clara de la posición de México en las cuestiones internacionales más controvertidas, otros, aceptan la posición gubernamental de prudencia y moderación, sin dejar de aplaudir al gobierno en los casos en que asume actitudes firmes.

Asimismo, los *medios de difusión y/o comunicación*, la revolución de las comunicaciones, que comenzó hace más de un siglo con el advenimiento de la transmisión global de la información, ha tomado un nuevo aire en las décadas recientes con el desarrollo del fax, los satélites y los enlaces de computadoras, con lo que se ha podido observar un aumento de su influencia en la formulación de la política exterior mexicana, la cual se ha caracterizado por la defensa de posiciones que corresponden con las que tradicionalmente ha mantenido México y la aceptación del pluralismo ideológico en términos de política exterior en los medios mexicanos (23).

### **2.3 Lineamientos generales de la política exterior de México.**

En México existen factores internos que condicionan en mayor o menor medida la formulación y definición de la política sobre las relaciones internacionales del país. Entre estos elementos se encuentran las bases, objetivos y principios de la política exterior mexicana, algunos de los cuales tienen un carácter permanente y otros pueden experimentar variaciones a lo largo de los diferentes periodos históricos por los que atraviese el país (24).

#### **2.3.1 Bases de la política exterior de México.**

Dentro de las bases de la política exterior de México se encuentra “la *geografía* abarcando los factores como ubicación, clima, extensión y topografía, entre otros, los cuales tienen influencia definitiva sobre las perspectivas de la capacidad de una nación”. Cabe destacar que de manera específica la ubicación está estrechamente unida y determina a la política exterior de un Estado (25).

“La *población* conjuntando puntos como la demografía, en sus aspectos de tamaño, tendencias y estructura se constituye como otro elemento básico de la política exterior de México”; una población grande no es garantía de una nación fuerte y/o poderosa, asimismo, las tendencias en el crecimiento y descenso de la población tienen efectos significativos en

la formulación de las políticas internacionales. Asimismo, “los *recursos naturales*, ya sea tierra cultivable, agua, carbón o petróleo son determinantes en las relaciones exteriores en torno al establecimiento de una nación dependiente o independiente”; cabe destacar que en años recientes la combinación de un rápido crecimiento industrial y de descensos en los recursos naturales ha convertido la economía global en un mercado donde los bienes son escasos y los precios altos, al tiempo que proporciona ventajas económicas considerables a las naciones que tienen el control de productos vitales (26).

“La *economía*, es decir, la capacidad económica y el desarrollo son puntos condicionantes de la política exterior de nuestro país”; la fuerza de la economía de una nación tiene un efecto directo en la variedad, flexibilidad y credibilidad de sus opciones económicas internacionales. Las principales naciones industriales disponen de las técnicas necesarias para influir en la arena internacional, ello por medio del comercio exterior, ayuda extranjera, inversiones, préstamos y las solas consecuencias que sus políticas nacionales pueden tener sobre la economía global; sin embargo, este tipo de predominio puede ser debilitado si la nación sufre de alta inflación, de una deuda externa alta, o un déficit crónico en la balanza de pagos, entre otros (27).

Sin embargo, el factor económico debe de ser considerado como relativo, ya que según el autor Seara Vázquez, “la economía es un producto del trabajo del hombre y en ella se refleja su acción”, por lo que este punto hay que referirlo siempre a un momento histórico concreto para evaluar su situación y ubicar al país con relación a las economías a nivel mundial. Por otra parte, “la *historia* es también considerada base para la formulación de las relaciones exteriores de México, porque es un punto de partida que debe ser objeto de análisis antes de tomar una decisión, ya que a través de ella se transmiten lealtades e intereses comunes o contrarios, que pueden prevalecer en el presente, e influenciar las diversas políticas de un país (28)”.

### **2.3.2 Objetivos y principios de la actitud internacional de México.**

La política exterior de México, durante su proceso de definición, toma en cuenta una serie de objetivos que de manera tradicional el país ha promovido dentro de sus relaciones con la comunidad internacional, siendo éstos mantener intactas la soberanía y la independencia de

los Estados; cooperación internacional para acelerar el progreso económico, social y cultural a nivel mundial; y mantenimiento de la paz y de la seguridad internacionales. Estos objetivos tienen una estrecha vinculación con el marco constitucional que tiene México en la materia y que ha promovido en su política hacia la comunidad internacional (29).

Por otra parte, entre los principios de la política exterior mexicana está la *autodeterminación de los pueblos y no intervención*, el cual menciona que el régimen político interno que en los pueblos se dé es una cuestión que a ellos les compete, sin embargo, no acepta que, en nombre de éstos principios, un régimen cualquiera pretenda someter a otros pueblos a su dominio y privarlos de todos los derechos políticos aun civiles, por el simple hecho de que estos pueblos se encuentren en el interior de sus fronteras. Este principio trae como consecuencia la adhesión de México a las Doctrinas Calvo y Drago, y lo lleva también a enunciar la Doctrina Estrada, en materia de reconocimiento de gobiernos:

- Doctrina Drago: tiende a que el cobro coercitivo de deudas públicas quede prohibido en las relaciones internacionales (30).
- Doctrina Calvo: tiende a que los Estados no acuerden la protección diplomática a sus nacionales, excepto en caso que estos nacionales hubieran cumplido con una serie de requisitos (31).
- Doctrina Estrada: los países se limitan a mantener o retirar, cuando lo crean procedente, a sus agentes diplomáticos y a continuar aceptando a los similares agentes diplomáticos que las naciones respectivas tengan acreditados en México, sin calificar, ni precipitadamente ni a posteriori, el derecho que tengan las naciones extranjeras para mantener o sustituir a sus gobiernos o autoridades (32).

Otros de los principios son la *independencia en las relaciones internacionales* en donde México es, por vocación, un país no comprometido con ningún país y/o bloque, y su actitud a este respecto lo ha llevado a eludir todo lo que pueda parecer incluso tentativas de formar un bloque; *seguridad colectiva*, en donde el país interpreta restrictivamente las facultades de las organizaciones regionales, reservando para la Organización de las Naciones Unidas la facultad para decidir acciones colectivas; y el principio *pacifista*, el cual es entendido por México en un triple planteamiento: 1) establecimiento de una organización internacional, para crear un sistema de seguridad colectiva capaz de hacer respetar el derecho y evitar la

injusticia, 2) organización de los métodos de arreglo pacífico de controversias, para impedir el surgimiento de conflictos internacionales graves, que pudieran poner en peligro ese sistema de organización internacional, y 3) la realización del desarme universal.

Asimismo esta el principio de *la organización internacional*, siendo las líneas generales que definen este punto la necesidad de creación de una organización internacional universal, para garantizar colectivamente la seguridad internacional; la igualdad de todos los Estados miembros de tal organización internacional; la universalidad; la autodeterminación de los pueblos; la aceptación, por parte de los Estados miembros, de las limitaciones a su soberanía, que fueren necesarias para el correcto funcionamiento de la organización internacional; fuerza necesaria para aplicar las sanciones que el mantenimiento del derecho exija; conveniencia y necesidad de definir la agresión para poder prevenirla, y establecer medidas de represión en caso de que se produzca; y necesidad de que, al lado de la organización internacional con vocación universal, haya organizaciones de carácter limitado y regional para promover y fomentar el desarrollo económico, técnico, etc., en los países miembros.

También está el *desarme* como otro de los principios de la política exterior de México, el cual señala que deber ser universal y completo, a través del establecimiento de la confianza entre los países del mundo; así como *los derechos humanos y el asilo diplomático y territorial*, punto que ha ocupado un lugar relevante en el país, ya que, en el ámbito internacional México ha suscrito los acuerdos más importantes relativos a este tema como la Carta de las Naciones Unidas y la Declaración Universal de Derechos Humanos. Cabe destacar que a México lo que lo coloca en un lugar preeminente, en lo que a apoyo a los derechos humanos se refiere, es su práctica del derecho de asilo, tanto en la modalidad del asilo diplomático como en la del asilo territorial.

#### **2.4 Características de los grupos de presión que influyen en la política exterior de México.**

La definición de la política exterior en México es un proceso complejo, en donde el Estado es un actor autónomo que puede tomar y toma decisiones propias, sin embargo las disposiciones gubernamentales no siempre coinciden con las posturas de sectores que

forman parte de la sociedad y que se convierten en grupos de presión orientados a influir en el sentido de una decisión del poder público, con el fin de cambiarla de dirección en beneficio de sus propios intereses.

Estos grupos de presión están conformados por individuos organizados de manera permanente o temporal, y sus alcances dependen de su conformación, así como de sus formas de acción.

En torno a su conformación, es decir el ámbito de influencia que puede ser local, nacional, e incluso a nivel internacional, los teóricos han dividido a los grupos de presión en dos, siendo los primeros los *grupos grandes o de interés*, los cuales se caracterizan por ser grupos conformados sólidamente, con actores regulares, siendo un ejemplo de estos los grupos financieros, empresariales, sindicales y la iglesia, entre otros (32).

Por otra parte están los *grupos pequeños, promocionales o de causa*, que son las asociaciones que se conforman a partir del interés común en un tema específico o en una disposición más general, regularmente sus militantes se caracterizan por ser volátiles.

Con respecto a sus formas de acción, los grupos de presión dependen de su organización, especificidad, contenido y vínculos, y su efectividad va de la mano de su capacidad de persuasión, de los recursos de poder con los que cuenta y de la manera en que utilice sus mecanismos de acción.

Entre los mecanismos de acción de los grupos de presión destacan: el *hacerse público*, lo que significaría llevar a cabo manifestaciones, plantones o marchas para lograr captar la atención de la opinión pública a través de los medios de comunicación; el *acceso a los niveles de decisión o "derecho de picaporte"*, que quiere decir la capacidad de establecer contactos con personas clave de las organizaciones en las que deben influir para modificar el resultado de alguna decisión; los *medios legales*, con el fin de influir en las decisiones a través de litigios, demandas en contra de las organizaciones gubernamentales e, incluso, del financiamiento de las demandas; las *políticas partidistas*, mediante el financiamiento de algún candidato o partidos político; el *lobby*, a través de influir en el proceso de decisión del Congreso; el *uso (o amenaza de uso) de la violencia*, por medio de actos de terrorismo u otro tipo de violencia no oficial; y el *control de recursos*, por medio del cual los grandes grupos atendidos tienen una gran capacidad de persuasión debido a que controlan los

medios de producción, de comunicación, de abasto y, en el terreno ideológico, tienen una gran influencia en la opinión pública.

Cabe destacar que los mecanismos de acción son utilizados por los grupos de presión de acuerdo a sus características, y su éxito se mide en función de la orientación favorable a sus intereses conseguida al ejercer presión en las decisiones gubernamentales.

## CAPITULO I

### Citas

- 1 Curzio, Leonardo, Toma de Decisiones, México, Instituto Federal Electoral (IFE), 1998, P.P. 15-44.
- 2 Ibidem.
- 3 Ibidem.
- 4 Ibidem.
- 5 Ibidem.
- 6 Ibidem.
- 7 Ibidem.
- 8 Ibidem.
- 9 Graham T. Allison, La esencia de la decisión, Buenos Aires, 1988, P.P. 37-59.
- 10 Ibidem.
- 11 Curzio, Leonardo..., Op. Cit, P.P. 15-44.
- 12 Seara Vázquez, Modesto, Política Exterior de México, México, Editorial Harla, 1985, P.P. 63-66.
- 13 Ibidem.
- 14 Secretaría de Gobernación. Antecedentes y Atribuciones, <http://www.gobernación.gob.mx/General/asps/htm>, 28/02/01.
- 15 Ibid, P.P. 68-73.
- 16 Guerrero, Omar, Historia de la Secretaría de Relaciones Exteriores, México, S.R.E., 1993, P.P.367-388.
- 17 Alvarez, José Rogelio, Enciclopedia de México, México, Sabeca International Investment Corporation, 1996, P. 120, Tomo III.
- 18 Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Que es la Secofi, <http://www.secofi.gob.mx>, 4/IX/2000.
- 19 Centro de Estudios Internacionales del Colegio de México, La Política Exterior de México: Enfoques para su Análisis, México, Colegio de México: Instituto Matias Romero de Estudios Diplomáticos, 1997, P.P. 119-122.
- 20 Jablonsky, David, Poder Nacional, Estados Unidos, Parameters, U.S. Army War College Quarterly, 1997, P.P. 34-54.
- 21 Ibidem.
- 22 Seara Vázquez ..., Op. Cit., P.P. 28-34.
- 23 Ibidem.
- 24 Ibid, P.P. 6-26.
- 25 Jablonsky, David..., Op. Cit., P.P. 34-54.
- 26 Ibidem.
- 27 Ibidem.
- 28 Seara Vázquez ..., Op. Cit., P. 24.



29 *ibid*, P.P. 89-99 .

30 *ibid*, P. 197.

31 *ibidem*.

32 *ibid*, P. 145.

33 Curzio, Leonardo.... Op. Cit. P.P. 15-44.

## CAPITULO II

## 2.1 Antecedentes de la negociación entre México y la Unión Europea.

A lo largo de la historia, las relaciones entre México y Europa se han visto influenciadas de manera determinante por factores internos y externos que han delineado hasta la actualidad el marco de contacto e intercambio entre ambas regiones del mundo.

### 2.1.1 Importancia de la Unión Europea.

Los orígenes de la Unión Europea se remontan al 9 de mayo de 1950, cuando Robert Schuman, entonces Ministro de Relaciones Exteriores de Francia, presentó una propuesta para unificar las industrias del carbón y del acero de Francia y Alemania en un organismo abierto a todas las democracias europeas; en abril, de 1951, *Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Holanda y Alemania* formaron el Tratado de París, a fin de crear la Comunidad Europea de Carbón y del Acero (CECA). Ante el éxito de la iniciativa esos países suscribieron en 1957, el Tratado de Roma, mediante el cual se instituyó la Comunidad Económica Europea (CEE); en 1973, a las naciones fundadoras se unieron *Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido*, seguidos por *Grecia* en 1981, y *España y Portugal* en 1986.

Posteriormente, en 1995 ingresaron tres países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), siendo éstos *Austria, Finlandia y Suecia* para sumar un total de 15 miembros (33).

La CEE orientó sus esfuerzos a liberalizar el comercio por medio de una unión aduanera, la eliminación de las barreras comerciales entre los Estados miembros y la creación de un mercado único que asegurara la libre circulación de personas, mercancías, capitales y servicios. A partir del 1° de enero de 1993, empezó a funcionar el Mercado Único Europeo y en noviembre de ese mismo año entró en vigor el Tratado de Maastricht, que estableció un programa de Unión Económica y Monetaria, siendo entonces cuando la CEE cambió su nombre por el de Unión Europea.

La unión económica y monetaria en Europa se instrumentó en tres etapas; en la primera se eliminaron los controles sobre los flujos de capital; en la segunda los países miembros se esforzaron por lograr una progresiva convergencia en los resultados de sus variables

económicas, y en la tercera etapa se adoptó el “Euro” como moneda de referencia en los países miembros, excepto Dinamarca, Grecia, Suecia y el Reino Unido con opción a incorporarse de manera posterior al esquema; y se acogió la gestión del Banco Central Europeo como conductor de la política monetaria.

En torno al potencial de la Unión Europea, según datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), los 15 países que la conforman en conjunto, cuentan con una población de más de 375 millones de habitantes que en 1998, realizaron compras al exterior por más de 800 mil millones de dólares; su Producto Interno Bruto (PIB) comunitario superó ligeramente los 8.0 billones de dólares, además de que su valor económico es muy elevado, ya que la Unión Europea concentra alrededor de la quinta parte del comercio mundial (34).

En materia de política comercial, desde los años sesenta la entonces CEE inició la celebración de acuerdos comerciales preferenciales con terceras naciones otorgándoles diferentes facilidades de acceso a su mercado comunitario en función del bloque comercial o región a la que pertenecieran (35).

Entre estos convenios destaca el realizado en 1973, con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), conformada por Austria, Finlandia, Noruega, Suecia y Suiza, mediante el cual se aseguraba el libre intercambio comercial de productos industriales en Europa Occidental. En 1993, la Unión Europea firmó con la AELC un acuerdo que dio origen a partir de 1994, al Espacio Económico Europeo (EEE) que establece libre circulación de mercancías, trabajadores, servicios y capitales entre los participantes, así como el cumplimiento de ciertas reglas y políticas comunitarias. No obstante en 1995, con la adhesión de Austria, Finlandia y Suecia a la Unión Europea la vigencia de este acuerdo se limitó a Islandia, Noruega y Liechtenstein, éste último es un principado de Europa central localizado entre Austria y Suiza.

La importancia de la Unión Europea no estriba únicamente en el potencial y tamaño de su economía, sino también en el papel de liderazgo que ha desempeñado en el proceso de globalización y liberalización del comercio mundial. A lo largo del tiempo, esta comunidad ha constituido un amplio y complejo sistema de relaciones comerciales bilaterales,

multilaterales y regionales que le ha permitido extender y acrecentar su participación en la economía a nivel mundial.

### **2.1.2 Relaciones comerciales entre México y Europa.**

Si bien las relaciones comerciales entre México y Europa cuentan con datos anteriores, fue hasta 1975, cuando nuestro país y la entonces Comunidad Económica Europea (CEE) firman el *Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial*, a través del cual se pretendió incrementar el escaso intercambio económico que existía entre ambos actores, en un marco internacional de incipientes transformaciones orientadas a la conformación de bloques económicos. Cabe destacar que este acuerdo significó el inicio de las relaciones económicas entre ambas regiones del mundo (36).

Posteriormente en 1991, México y la CEE suscribieron el *Acuerdo Marco de Cooperación*, con el cual se pretendía diversificar más las relaciones económicas de cada uno de los signatarios, y entre ellos aumentar más el intercambio económico. Sin embargo, el trato discriminatorio que, en materia comercial, se otorgaban recíprocamente con respecto a aquellos Estados con los que tenían en vigor acuerdos preferenciales, se constituyó en la principal causa de la continuidad de la reducida actividad de intercambio comercial entre las dos zonas (37).

Por lo anterior, a partir de 1995, tanto México como la Unión Europea iniciaron esfuerzos orientados a suscribir otro acuerdo mucho más amplio, que incluyera no sólo el aspecto económico, sino el político y el social, con el fin de fortalecer sus relaciones.

#### **2.1.2.1 Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial entre México y la CEE. (1975)**

La firma de este tratado se dio durante el sexenio presidencial en México de Luis Echeverría Álvarez, el cual agrupaba como objetivos principales de su gobierno el incrementar los niveles de crecimiento económico, generar empleos y mejorar la distribución del ingreso en el país. Sin embargo, la política económica de esta administración se caracterizó por basarse en el esquema de sustitución de importaciones, lo

que generó la creación de nuevas industrias que no tuvieron los resultados que se esperaban, ya que la calidad de los productos que elaboraba no era suficiente para enfrentar a los provenientes del extranjero (38).

Por lo anterior, el gobierno de México tuvo que recurrir a la emisión monetaria y al endeudamiento externo; aunado a esto se ligó la recesión en los Estados Unidos, causada por el aumento en el precio del petróleo, elevándose el índice al consumidor.

El desequilibrio interno y externo se hizo insostenible, por lo que Echeverría Álvarez decidió estimular el comercio exterior a través de la diversificación de mercados, marco bajo el cual las relaciones económicas entre nuestro país y Europa se dieron en un acuerdo firmado el 15 de julio de 1975, el cual se vio favorecido ante la reconstrucción que trajo consigo la posguerra, especialmente de la Europa Occidental, que enfocaba sus esfuerzos a la unificación y al desarrollo del comercio internacional.

El Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial entre México y la Comunidad Económica Europea (CEE) tenía como objetivos principales: estimular la cooperación comercial así como la economía, a través del comercio en campos de interés mutuos a la luz del desarrollo de cada una de las políticas económicas de los signatarios; desarrollar y diversificar el comercio, así como contribuir al balance del comercio al mayor nivel posible considerando la situación especial de México como un país desarrollado.

El interés del gobierno de México hacia la firma del acuerdo con la parte europea fue principalmente el de reducir el déficit comercial con la CEE, a través del incremento de las exportaciones, así como la dependencia económica que se tenía con los Estados Unidos. Sin embargo, los esfuerzos diversificadores no tuvieron el éxito esperado, ya que si bien el acuerdo estaba brindando frutos al elevarse de manera discreta el comercio entre las naciones involucradas, en el sexenio del Presidente José López Portillo nuestra economía se petrolizó y por tanto se enfatizó, nuevamente, la dependencia comercial con los Estados Unidos.

No obstante, este acuerdo estableció el precedente de una tendencia de diversificación comercial en nuestro país, ya que las relaciones comerciales entre México y Europa, de 1975 a 1990, se desarrollaron bajo el marco del Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial.

### **2.1.2.2 Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la CEE. (1991)**

Con el inicio del gobierno del Presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) se gestó un cambio en el modelo de desarrollo de México, el cual se orientó fundamentalmente a insertar a nuestro país en la economía internacional, con lo que se reflejó la insuficiencia del acuerdo comercial entre México y la Comunidad Económica Europea (CEE), firmado en 1975, para regular el comercio e incrementar el desarrollo económico y social de nuestro país; por lo que en 1991, se suscribió el denominado Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la CEE (39).

El nuevo acuerdo aglutinaba como objetivos básicos incrementar y diversificar los lazos económicos; generar nuevas fuentes de trabajo para abastecer y crear nuevos mercados; reforzar los flujos de inversión y los de tecnología de punta; estrechar y fomentar la cooperación entre diversos agentes económicos, en especial la pequeña y mediana industria; proteger el medio ambiente; alentar el desarrollo agropecuario e impulsar el progreso científico y tecnológico.

Cabe destacar que el intercambio comercial, establecido en el Acuerdo Marco, no incluía el otorgamiento de trato preferencial por ninguna de las dos partes, únicamente las naciones participantes se comprometían a promover la expansión y diversificación del comercio bilateral por medio del intercambio de información y consultas en materia arancelaria, de requerimientos sanitarios y técnicos, de legislación y prácticas relacionadas con el comercio, así como sobre los derechos antidumping y compensatorios que llegaran a aplicarse.

Si bien, el Acuerdo Marco se aplicó en diversas áreas productivas de México y la Unión Europea, el seguimiento del trato discriminatorio que, en materia comercial, se otorgaban reciprocamente con respecto a aquellos Estados con los que tienen en vigor acuerdos preferenciales, se constituyó en la principal causa del registro de la continuidad de la reducida actividad de intercambio comercial entre las dos zonas; además de que las importaciones provenientes de la ya Unión Europea rebasaron el índice de nuestras exportaciones hacia dicha región, lo cual generaba afectaciones hacia la economía de nuestro país (40).

Por lo que se generó la conciencia, en ambos actores, de que el Acuerdo Marco no era el instrumento idóneo para revertir el desequilibrio de su comercio bilateral, por ello surgió la necesidad de negociar un nuevo acuerdo que permitiera profundizar las relaciones económicas, políticas y de cooperación entre las dos partes.

En México en 1995, y ante un marco político y económico complejo, la idea de un nuevo acuerdo comercial y de cooperación con la Unión Europea cobró relevancia, ya que la concreción de un convenio significaría la diversificación de las relaciones comerciales de nuestro país; reducir la vulnerabilidad de la economía a choques externos; mejorar la oferta de insumos y tecnología para la industria mexicana, en beneficio sobre todo de la pequeña y mediana empresa; mayores flujos de inversión extranjera directa; el fomento de alianzas estratégicas, así como el fortalecimiento de la posición estratégica de México en el escenario del comercio mundial.

## **2.2 Contexto de la negociación para un nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea en el sexenio de Ernesto Zedillo Ponce de León.**

El proceso de formulación de la política exterior en México se ve influenciado de manera determinante por los contextos interno y externo que prevalecen, los cuales guían la orientación de los objetivos de los lineamientos generales de nuestro país en la materia.

### **2.2.1 Ambito interno.**

En 1995, durante los primeros meses del gobierno del Presidente Ernesto Zedillo Ponce de León, la política exterior del Estado mexicano enfrentó un marco complejo derivado de la crisis económica heredada del anterior sexenio y el impacto de su difusión en el escenario internacional.

Esta etapa se caracterizó por la inestabilidad financiera y política en nuestro país, generada por un severo clima de especulación, el descontento social, la caída del mercado interno, los recortes de personal, el cierre de negocios y la paralización de proyectos de inversión. Situación que puso de manifiesto la insuficiencia del crecimiento económico y la volatilidad de las inversiones extranjeras en México.



Bajo este marco, el Presidente Zedillo fincó su política de desarrollo para el país en un objetivo básico: lograr el crecimiento económico de manera sustentable, ello a través de la modernización de la planta productiva, la apertura comercial hacia el exterior y la búsqueda de una economía productiva (41).

### **2.2.2 Ambito externo.**

En 1994, la apertura económica a nivel mundial estaba en auge, ya que era considerada como la mejor opción para fomentar el crecimiento económico y el desarrollo de cada nación; y prevalecía la búsqueda de las alianzas económicas entre los países, generando un proceso de integración regional, sin importar el tamaño de las economías.

Ante esta situación, la política de apertura y diversificación de las relaciones con el exterior, iniciada en nuestro país por el entonces Presidente de la República Carlos Salinas de Gortari, continuó ante un escenario en donde México podía disponer de oportunidades para que sus exportaciones ingresaran a los diversos mercados mundiales.

### **2.2.3 Plan Nacional de Desarrollo en términos de política exterior para el periodo 1995-2000.**

México establece su desarrollo en base a diferentes políticas que son definidas por el Presidente de la República y aplicadas por cada una de las dependencias correspondientes. Estas política son plasmadas en los programas de desarrollo que publica el Ejecutivo al inicio de su periodo presidencial, y que de manera específica definen los lineamientos de nuestro país en términos de política exterior.

En 1995, en observancia a lo dispuesto por el Artículo 26 Constitucional, el Poder Ejecutivo Federal presentó el denominado *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*, el cual integró de forma específica las estrategias que en términos de política exterior el nuevo gobierno establecería a lo largo de su gestión, y de manera puntual la conducta de México hacia la Unión Europea.

Cabe destacar que, el Artículo 26 Constitucional menciona que el Estado organizará un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional que imprima solidez, dinamismo, permanencia y equidad al crecimiento de la economía para la independencia y la democratización política, social y cultural de la Nación.

Según la Constitución los fines del proyecto nacional determinarán los objetivos de la planeación, la cual será democrática; mediante la participación de los diversos sectores sociales que recogerán las aspiraciones y demandas de la sociedad para incorporarlas al plan y los programas de desarrollo, y habrá un Plan Nacional de Desarrollo al que se sujetarán obligatoriamente los programas de la Administración Pública Federal.

También estipula que la ley facultará al Ejecutivo para que establezca los procedimientos de participación y consulta popular en el sistema nacional de planeación democrática, y los criterios para la formulación, instrumentación, control, evaluación del plan y los programas de desarrollo; asimismo determinará los órganos responsables del proceso de planeación y las bases para que el Ejecutivo Federal coordine mediante convenios con los gobiernos de las entidades federativas e induzca y concierte con los particulares las acciones a realizar para su claboración y ejecución.

En base a lo anterior, el *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000* fue producto de una consulta nacional, popular y democrática efectuada en 97 foros con 516 reuniones, donde se presentaron más de 12,000 ponencias; asimismo, otras 300,000 aportaciones se recopilaron en buzones y centros de recepción instalados en todo el país (42).

En este plan, los puntos en torno a las relaciones de México con el exterior se inscriben en el capítulo de la Soberanía, en donde se estipula que las iniciativas de México en el exterior se sustentarán en principios e intereses nacionales, siendo los *objetivos* el fortalecimiento de la capacidad del Estado para garantizar la seguridad nacional y el imperio de la ley en todo el territorio nacional; reenumerar, preservar y hacer valer la nueva estatura política y el mayor peso económico de México frente a los centros de la economía mundial y en los foros multinacionales; asegurar que la política exterior bilateral, multilateral y de cooperación respalde y refleje más efectivamente los intereses del país, así como una vinculación estrecha de las comunidades de mexicanos y de origen mexicano en el exterior con el país, y por último promover posiciones internacionales acordes con las

transformaciones internas respecto a los grandes temas mundiales como la estabilidad financiera internacional, el libre comercio, la migración, la democracia, los derechos humanos, el narcotráfico, el terrorismo y el cuidado del medio ambiente.

Las *estrategias* para el logro de los objetivos de política exterior, descritos en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, son preservar, con apego a la ley y a los tratados y acuerdos internacionales firmados por México, la integridad territorial, incluyendo el espacio aéreo, los mares territoriales y patrimoniales del país y ejerciendo un adecuado control de nuestras fronteras; asegurar en todo momento la vigencia del Estado de Derecho en el territorio nacional y vigilar nuestras fronteras, respetuosos siempre de los derechos humanos de las personas; actualizar la planeación estratégica del Ejército, la Fuerza Aérea y la Armada mexicana, modernizar y consolidar sus capacidades militares, operativas, de inteligencia y técnicas y de respuesta inmediata a emergencias y desastres; y coordinar a las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y de los espacios de la Federación en sus relaciones con otras naciones.

Asimismo, fomentar el aprecio a nuestra historia, cultura, costumbres, valores y principios que nos dan identidad, y asegurar la eficiencia y el apego a la ley de los servicios de inteligencia nacional y aprovechar la cooperación internacional en el intercambio de información, referente a narcotráfico, criminales y terrorismo. De manera específica, el proyecto de gobierno propone para ampliar y fortalecer el papel de México en el dinamismo mundial, incrementar sustancialmente la capacidad de respuesta de nuestras representaciones en el exterior y establecer alianzas estratégicas sobre temas en común con las grandes naciones emergentes de desarrollo comparable al de México.

El documento gubernamental describe estrategias específicas hacia las diversas regiones. Para *América del Norte* se buscará formar un nuevo entendimiento que promueva los intereses de México; fortalecer las consultas de alto nivel sobre asuntos bilaterales y mundiales; intensificar la protección de los derechos humanos y laborales de los trabajadores emigrantes mexicanos y proponer el respeto a su imagen y dignidad; ampliar la cooperación financiera, comercial, científica y tecnológica; emprender una nueva iniciativa, efectiva y respetuosa en contra del tráfico de drogas, de armas y de personas; hacer eficiente los mecanismos para la protección ambiental; construir mecanismos de

rápida respuesta a las demandas de las poblaciones fronterizas; abatir el crimen y la violencia en la zona fronteriza y extender el intercambio y el conocimiento de las culturas de las dos naciones.

Con *Canadá* se intentará fortalecer los intereses comunes de carácter bilateral y regional a través de lograr una mayor coordinación de políticas en foros multilaterales; apoyar de forma vigorosa a temas como la promoción del desarrollo, la creación y la modernización de infraestructura y el intercambio científico, técnico y cultural. Para *Centroamérica y el Caribe* las políticas mexicanas se orientaran a consolidar el marco de libre comercio con la región, intensificar las consultas políticas y asegurar que la cooperación promueva objetivos de beneficio mutuo; asimismo, las relaciones con *Guatemala* deberán mantener el más alto nivel de intensidad, entre las prioridades están el desarrollo de la zona fronteriza; la consolidación de los mecanismos bilaterales de cooperación; la culminación y operación de un acuerdo de libre comercio y asuntos migratorios, así como una renovada política de intercambio científico y cultural.

Para *Belice* y las naciones *del Caribe* se intensificará la presencia y los intercambios políticos, económicos y culturales, a través de un mayor impulso a la Asociación de Estados del Caribe, de la que México forma parte; con *Cuba*, México mantendrá su política de respeto, amistad y cooperación y su insistencia en que este país se reintegre a los foros hemisféricos. Asimismo, para *América del Sur* el país fortalecerá los mecanismos regionales de diálogo político y de integración económica, y consolidará el libre comercio y los acuerdos financieros con las naciones del Pacto Andino; con *Venezuela y Colombia* buscará robustecer al G-3 como un factor de primera importancia para los esfuerzos de integración con Centroamérica y el Caribe e impulsará mecanismos de coordinación entre los acuerdos de libre comercio que México ha firmado y el Mercosur; hacia *Brasil y Argentina* el país fortalecerá la cooperación, y con *Chile* apoyará su ingreso al Tratado de Libre Comercio con América del Norte.

El Plan Nacional de Desarrollo, también, especifica estrategias de cooperación, diálogo político, comercial o inversión para regiones no americanas. Con *España*, México promoverá la estrecha vinculación, no sólo en el ámbito bilateral sino en los foros subregionales de América Latina; con la *Unión Europea* se establecerá un nuevo acuerdo

integral, dándole prioridad a un tratado de libre comercio y se fortalecerán los vínculos económicos y el diálogo político con cada uno de sus miembros, en especial con *Alemania, Inglaterra, Italia y Francia*.

Con *Rusia* se generarán mecanismos de consulta política y se construirán marcos normativos para el intercambio económico y encuentros entre inversionistas; con *Japón y la República de China* se establecerán vínculos más estrechos; con el *Medio Oriente* el país se orientará a aprovechar el comercio y la inversión; con *Africa*, México necesita reestablecer su presencia política y renovar sus lazos tradicionales, incluyendo la reapertura de representaciones diplomáticas.

Con respecto a la cooperación técnica científica, educativa y cultural, el proyecto de gobierno menciona que este rubro requiere de un trato privilegiado, y que las acciones de cooperación deben promover el prestigio de México y difundir las riquezas de sus culturas, la diversidad de su pueblo y la creatividad de su gente, también debe atraer recursos para ampliar los esfuerzos productivos, científicos, técnicos y culturales del país. Con lo relacionado a nacionales mexicanos en el exterior se otorga prioridad a la elaboración de una iniciativa intitulada “Nación Mexicana” que integrará un conjunto de programas para afianzar los vínculos culturales y los nexos con las comunidades de mexicanos y de personas con raíces mexicanas en el exterior, a partir del reconocimiento de que la nación mexicana rebasa sus fronteras físicas.

Para promover los intereses mexicanos en los foros multilaterales México construirá consensos amplios a favor del desarme y la no proliferación de armas nucleares y convencionales, así como combatir el comercio ilegal de armas; asimismo, impulsará la reestructuración de los órganos y sistemas de decisión de los organismos internacionales, tanto políticos como económicos, para establecer mejores equilibrios y responsabilidades entre los estados. Con relación a los compromisos de las políticas nacionales en ecología, el respeto a los derechos humanos, la democracia, la lucha contra el narcotráfico y el terrorismo, México deberá reflejar su responsabilidad en sus posiciones internacionales en el nivel bilateral y multilateral.

### **2.3 Negociaciones preliminares de México para el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con la Unión Europea.**

México y la Unión Europea iniciaron en 1995, las negociaciones preliminares que llevarían primero al comienzo de trabajos formales y posteriormente a la concreción de un nuevo acuerdo que profundizaría las relaciones entre ambas regiones.

En esta etapa sobresale la participación y desempeño de los actores responsables de las relaciones exterior de México en términos políticos, los cuales a partir de una decisión estratégica se orientaron a obtener logros en términos de establecer las bases de negociación de un acuerdo con Europa en convergencia con los intereses mexicanos.

#### **2.3.1 Declaración Conjunta Solemne entre México y la Unión Europea.**

El 24 de febrero de 1995, en la Ciudad de México en el Salón “Carranza” de Los Pinos, el Presidente de México, Ernesto Zedillo Ponce de León, recibió por parte de los representantes de la Unión Europea, la propuesta para establecer un nuevo marco de relaciones entre ambos países a través de la firma de una declaración de intención política común con el objetivo de manifestar la voluntad de llegar a ser socios privilegiados e iniciar la realización de encuentros de manera regular entre los dirigentes de la representación de la parte europea y altos funcionarios mexicanos, para hablar no sólo de los temas de interés mutuo, sino también de los grandes problemas a nivel mundial, ya sean políticos y/o económicos (43).

La iniciativa europea surgió de la nueva estrategia de cooperación hacia nuestro país, que la Unión Europea dio a conocer, el 8 de febrero de 1995, y que pretendía corregir el desequilibrio comercial existente entre ambas regiones, a través de la liberalización progresiva del comercio y de una profundización del diálogo político (44).

La propuesta realizada por la Unión Europea se insertaba en la perspectiva de diversificación de las relaciones exteriores que prevalecía en México, por lo que el Primer Mandatario de nuestro país expresó una respuesta favorable hacia la iniciativa europea de establecer un nuevo acuerdo integral que diera prioridad a un tratado de libre comercio y fortaleciera los vínculos económicos y el diálogo político entre ambas regiones.

En París Francia, el 2 de mayo de 1995, México y la Unión Europea firmaron la denominada *Declaración Conjunta Solemne*, en la cual establecieron el compromiso de negociar un nuevo acuerdo que promoviera el intercambio comercial progresivo y recíproco, así como un diálogo político fortalecido. El protocolo comprometió, también, a las dos partes a buscar la promoción de la democracia, el estado de derecho, el respeto de los derechos humanos, el fomento de la paz mundial y el fortalecimiento del papel de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) como representantes de la sociedad internacional (45).

Con la firma de la declaración, México se ubicó como el único país en América Latina y uno de los pocos países en desarrollo que establecerían ese tipo de vínculos con la Europa Comunitaria.

A partir de entonces, México inició una intensa actividad diplomática de promoción del avance en el establecimiento de un nuevo marco de relación con la Unión Europea, conjuntamente con los diversos niveles y con los diferentes actores involucrados en las relaciones exteriores mexicanas.

Bajo este marco, entre las actividades del Ejecutivo destaca que el 24 de julio 1995, el Presidente Ernesto Zedillo Ponce de León se reunió con integrantes de la Asociación de Cámaras de Comercio e Industrias de países de la Unión Europea (EUROCAM), en donde el Primer Mandatario reiteró la relevancia estratégica que significaba para México la diversificación de sus relaciones económicas, comerciales y políticas, por lo que el país se proponía lograr con la Unión Europea un acuerdo amplio y de largo alcance (46).

Asimismo, el 22 de octubre del mismo año, en el marco de la sesión extraordinaria de la Asamblea General de la ONU, organizada para celebrar el 50 aniversario del organismo internacional y en donde Ernesto Zedillo dirigió el primer mensaje de su gestión al pleno de la comunidad internacional, el Presidente mexicano estableció contacto personal con los presidentes de Francia y Austria, y los primeros ministros de Suecia y Gran Bretaña, países miembros de la Unión Europea, con el fin de promover el acuerdo. El resultado de este acercamiento fue el anuncio del Primer Ministro sueco, Ingvar Carlsson, de la visita de dos misiones de empresarios de su país al nuestro, así como la extensión de sendas invitaciones

formales por parte de los líderes de las otras tres naciones al Presidente Zedillo para visitar sus países (47).

Asimismo, el Presidente de México, junto con el titular de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Herminio Blanco Mendoza, realizó una gira de trabajo por Europa, del 24 de enero al 1º de febrero de 1996, que abarcó España, Inglaterra e Italia. Destacó la visita a España, en donde el Mandatario proyectó una visión actualizada de nuestro país y estableció diálogos con líderes políticos y empresarios (48).

En torno a las actividades a nivel de Secretarios de Estado destacó la realización de una gira de trabajo del representante de la Secretaría de Relaciones Exteriores (S.R.E) de México, José Angel Gurría, por Europa, del 18 al 22 de julio de 1995, que abarcó Portugal, Italia y Alemania, con el objetivo de promover la imagen de México, incrementar el diálogo con los gobiernos europeos e impulsar la negociación de un acuerdo de cooperación con la Unión Europea (49).

En Portugal, el canciller mexicano se entrevistó con el presidente de ese país, Mario Soares, con el Ministro de Negocios Extranjeros, José Manuel Durao Barroso, y con el ministro de Comercio y Turismo, Fernando de Oliveira; también sostuvo reuniones con el líder del Parlamento portugués, Antonio Moreira Barbosa, y con miembros de la Comisión Parlamentaria de Asuntos Internacionales. Asimismo, visitó la Asociación Industrial Portuguesa (AIP) y el Instituto de Comercio Exterior, y ofreció en el Instituto Diplomático Lusitano una conferencia sobre la política exterior de México y sus relaciones con Europa.

En Italia, José Angel Gurría realizó reuniones con el presidente del Consejo de Ministros, Lamberto Dini, y con el presidente del Senado, Carlo Scognamiglio, posteriormente participó en una reunión del Consejo de Delegados del Instituto Italo-Latinoamérica. En Alemania se reunió con el Ministro de Relaciones Exteriores, Klaus Kinkel, con quien intercambió puntos de vista sobre la relación bilateral y la situación internacional; asimismo, se entrevistó con el presidente de la Confederación de la Industria Alemana, Olaf Henkel, y dialogó con los portavoces de la comisión México-Alemania 2000, Peter Knappertsbusch y Ernesot Warnholtz, y con los dirigentes políticos de los partidos Demócrata Cristiano, Social Demócrata y Liberal.



Del 11 al 13 de septiembre de 1995, Herminio Blanco Mendoza, acompañado por el subsecretario de negociaciones comerciales internacionales, Jaime Zabudowsky, el subsecretario de relaciones exteriores, Sergio González Gálvez, ambos de la Secretaría de Comercio, viajaron a Bruselas, Bélgica para iniciar conversaciones con autoridades de la Unión Europea tendientes a analizar las perspectivas de un acuerdo entre ambas regiones, aclarar los puntos centrales de la propuesta comercial ofrecida a México y tomar la decisión de negociar (50).

En este viaje, la delegación mexicana se entrevistó con Manuel Marín, vicepresidente de la Comisión Europea, y con el Comisario Hans Van Den Broek, responsable de la política exterior comunitaria; asimismo se reunió con el Comisario Europeo de Comercio Exterior, Sir Leon Brittan; el Comisario de Asuntos Agrícolas, Franz Fischler, y con el Comisario de Industria, Martin Bangemann, así como con representantes del gobierno de Bélgica.

Entre los principales resultados de la gira del secretario de comercio de México a Europa se encuentra el establecimiento del denominado "Programa Plurianual de Encuentros Empresariales México-Unión Europea 1995-1997", el cual tenía la finalidad de acercar a los exportadores de México y de la Unión Europea para que en forma conjunta se buscaran soluciones a los problemas de acceso a los mercados en ambas regiones.

Por otra parte, entre las actividades de los órganos legislativos mexicanos en torno a la posibilidad de un acuerdo de cooperación entre México y la Unión Europea está la realización de una gira de trabajo de 11 días por Europa por parte de diputados federales del Partido Revolucionario Institucional (PRI), del Partido Acción Nacional (PAN), del Partido de la Revolución Democrática (PRD) y del Partido del Trabajo (PT) iniciada el 30 junio 1995, y que agrupó los países de Bélgica, Inglaterra y Francia (51).

La actividad de los legisladores mexicanos tuvo el objetivo de reforzar vínculos legislativos y complementar experiencias en prácticas parlamentarias, en el marco de la XII Conferencia Interparlamentaria Unión Europea-América Latina, celebrada en Bruselas, y donde se entrevistaron con el presidente del Parlamento Europeo, Klaus Hansch, con el líder del Congreso Inglés, David Howell, el líder del parlamento federal de Bélgica, Joze Dupré, y con el presidente de la Asamblea Nacional Francesa, Phillippe Seguin.

### **2.3.2 Resistencia de la Unión Europea para la realización de un acuerdo de cooperación con México.**

En febrero de 1996, las perspectivas de México en torno a la diversificación de sus relaciones con Europa se vieron obstaculizadas por la decisión de la Unión Europea de postergar el inicio de negociaciones con nuestro país para concretar un acuerdo de libre comercio, ello debido a la ausencia de consenso entre sus 15 Estados miembros en torno a los tiempos, procedimientos y los efectos del convenio en el mercado comunitario.

Al respecto, el gobierno de México desarrolló, en principio, una postura de cautela, mostrando su confianza de que las negociaciones para un acuerdo entre nuestro país y la Unión Europea estaban respaldadas por la firma de la Declaración Conjunta entre ambas partes, situación que diluía la posibilidad de poner en riesgo la definición de un acuerdo entre ambos actores. La posición de México fue dada a conocer a través de un comunicado conjunto de la S.R.E. y la SECOFI, dos de los entes gubernamentales fundamentales en México para la elaboración de un acuerdo de ésta naturaleza (52).

Sin embargo, la reiteración de la postura de los integrantes de la Unión Europea de aplazar las negociaciones con México generó la necesidad de que nuestro país fortaleciera sus trabajos orientados a acelerar el inicio concreto de las conversaciones con la región europea.

La actitud mexicana se reflejó en el viaje a Europa que realizó el 20 de marzo de 1996, el titular de la S.R.E., que integró la visita a Francia, Italia y España, con el objetivo principal de mostrar el interés del gobierno de México en llegar a un acuerdo con la Unión Europea que reforzara el diálogo político, incrementara los proyectos de cooperación y contribuyera a la liberación progresiva y recíproca de los intercambios comerciales y la inversión. De manera específica en España, el canciller mexicano se reunió con el vicepresidente de la Unión Europea, Manuel Marín, quién reiteró la falta de acuerdo entre los 15 países de la Unión Europea sobre la fórmula a seguir para negociar con México; y afirmó que mientras algunos países, como España y Gran Bretaña, defendían el acuerdo de libre comercio con la nación mexicana, otros eran contrarios por temor al impacto en las economías comunitarias (53).

Posteriormente, el VI Encuentro Ministerial del Grupo de Río y la Unión Europea, realizado en Cochabamba, Bolivia, el 16 de abril 1996, sirvió de marco para que el gobierno mexicano manifestara nuevamente su disposición para realizar las negociaciones de un acuerdo de libre comercio con la región europea. José Angel Gurría, acompañado por el subsecretario de negociaciones comerciales internacionales de la SECOFI, Jaime Zabłudowsky, se reunió con los cancilleres de España, Italia e Irlanda con el propósito de lograr un acercamiento que destrabara las negociaciones entre ambas partes (54).

Subsecuentemente, el 10 de mayo, el subsecretario de Estado para las Relaciones Bilaterales de México, Juan Rebolledo, viajó a Lisboa, Portugal, en visita de trabajo con el objetivo específico de promover el acuerdo México-Unión Europea y realizar varios contactos con gobernantes portugueses; entre los que destacó la reunión con el Primer Ministro, Antonio Guterres, y con el Ministro Jaime Gama en la sede del Ministerio de Negocios Extranjeros, así como con el Secretario de Estado de Cooperación, José Lamego y con otros altos funcionarios de ese país (55).

En el marco de la actividad de acercamiento de México con Europa orientada a promover la situación económica, política y social de nuestro país y a insistir en los beneficios del fortalecimiento de la relación bilateral para ambas regiones, los países integrantes de la Unión Europea destrabaron las pláticas para iniciar negociaciones con México y concretar un acuerdo de libre comercio, después de tres meses de su decisión de postergarlas.

Por lo que, el 13 de mayo de 1996, el Consejo de Asuntos Exteriores de la Unión Europea, en Bruselas Bélgica, aprobó el mandato de negociación para crear una zona de libre intercambio con México, documento que fue aceptado de manera posterior por los 15 países que integran a la Unión Europea, el 25 de junio. El mandato señalaba que ambas regiones prepararían un marco favorable para el desarrollo de los intercambios de mercancías, servicios e inversiones, incluida la liberalización recíproca y progresiva, teniendo en cuenta la sensibilidad de ciertos productos y conforme a las reglas pertinentes de la Organización Mundial de Comercio (OMC) (56).

A partir de la aprobación del mandato de negociación de un acuerdo entre México y la Unión Europea, los dos actores involucrados definieron tres de los primeros detalles de las pláticas para el futuro convenio comercial, siendo estos:

- Creación de un Comité Conjunto encargado de decidir las modalidades y el calendario de la reducción bilateral, recíproca y progresiva de los obstáculos arancelarios y no arancelarios a los intercambios mutuos.
- Los primeros parámetros de la negociación correrían a cargo del vicepresidente de la comisión de la Unión Europea, Manuel Marín, y el titular de la SECOFI, Herminio Blanco Mendoza.
- Producir un documento base que expresaría los puntos sobre los que México y los 15 países miembros de la Unión Europea negociarían.

Cabe destacar que, la disolución del estancamiento de las pláticas para el inicio de la negociación de un acuerdo comercial entre nuestro país y la Unión Europea fue considerada como un logro del gobierno mexicano para el avance del proceso de diversificación de las relaciones exteriores de México.

Esta postura fue reflejada durante la comparecencia de José Angel Gurría, ante la Cámara de Diputados y Senadores, en el patio central del Senado de la República, el 10 de septiembre de 1996. El canciller expresó que México había promovido un nuevo diseño en sus relaciones con el exterior a través del despliegue una actividad estratégica de diversificación de sus contactos internacionales, generando que el país fortaleciera sus vínculos con las naciones de mayor influencia del mundo, que aumentara su presencia estratégica en los principales foros regionales y mundiales de concertación económica y política, y que lograra vincular la política exterior mexicana con estrategias internas de desarrollo (57).

### **2.3.3 Encuentro de preámbulo entre México y Unión Europea: definición del enfoque de la negociación.**

México y la Unión Europea celebraron, el 14 de octubre de 1996, el Primer Encuentro de carácter preliminar, en Bruselas, Bélgica. El evento tuvo como objetivo esencial presentar de manera oficial a la delegación mexicana el mandato de negociación para crear una zona de libre intercambio con México, aprobado por los ministros de exteriores de los 15 países

que integran a la Unión Europea, el 13 de mayo del mismo año, así como definir el propósito del acuerdo (58).

La delegación de México estuvo presidida por el director para Europa del Ministerio de Comercio Mexicano, Fernando de Mateo, y por parte de la Unión Europea se presentó el director de la Comisión Europea para América Latina, José Miguel Anacoreta. Este último se encargó de presentar la propuesta de negociación a la parte mexicana, la cual estipulaba lo siguiente:

- Un acuerdo de "*liberalización recíproca y progresiva*" de los intercambios comerciales de acuerdo a las reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC).
- Una declaración sobre el refuerzo del diálogo político, periódico y hasta el más alto nivel, y una cooperación económica amplia.
- Una cláusula respecto de los principios democráticos y de los derechos humanos.

Además, la Unión Europea proponía negociar el acuerdo y en su seno crear un instrumento que permitiera un proceso de liberalización comercial. Cabe destacar que México, al contrario que la parte europea, demandaba la negociación simultánea en el aspecto político, comercial y de cooperación y, de manera posterior cerrar el convenio, según lo establecido en los objetivos de la Declaración Conjunta Solemne de París, firmada por ambas partes en mayo de 1995.

México, en una actitud en defensa de sus prioridades en términos de política exterior y de sus intereses nacionales, se reservó el derecho de pedir a los 15 países miembros de la Unión Europea la revisión y ampliación de sus directivas de negociación, calificándolas de limitadas y demandando la voluntad de las partes para la elaboración de un acuerdo resultado de una negociación global que incluyera tres vertientes fundamentales por igual: la comercial, la de cooperación y la política (59).

Cabe destacar que, el rechazo de México a la propuesta de negociación se inscribió en un contexto complejo en la región del viejo continente, ya que se acercaban los trabajos de la Unión Europea para su ampliación a los países del centro y este de Europa, en donde debería acordar una apertura comercial de alto nivel con los que serían futuros Estados

miembros, y estaría en menor medida dispuesta a otorgar concesiones comerciales a terceros países.

Por lo que, el panorama del proceso previo de las negociaciones de un acuerdo entre México y la Unión Europea cobraron tensión, ante la posibilidad de perder impulso e interés por parte de la región europea, ya que la decisión de la delegación mexicana obligaría a la Comisión Europea a solicitar un nuevo mandato a su Consejo de Ministros, retrasando el proceso y modificando las estrategias de negociación de los países europeos.

Bajo este contexto y en un intento por mostrar la disponibilidad para dar continuidad a los trabajos, México elaboró su propia propuesta orientada a desbloquear la discusión en torno a los criterios de negociación denominada “*fórmula de compromiso*” que presentó en noviembre de 1996, a los representantes de la Unión Europea, y que consistía en dos fases, siendo estas las siguientes:

- Establecimiento del marco constitucional del acuerdo mediante la creación de un Consejo Conjunto, negociar los elementos relativos al ámbito de la cooperación, y fijar la fecha de inicio de las negociaciones de la segunda etapa.
- Celebración por parte del Consejo Conjunto de las negociaciones sobre la parte política y sobre la liberalización comercial del acuerdo bajo el nombre de “memorandum de entendimiento” u otro instrumento, con el fin de evitar la ratificación de un acuerdo por parte de los parlamentos europeos, y al final de esta etapa suscribir un acuerdo único y global (60).

México al realizar la presentación de su propuesta de negociación renunció a su inicial demanda en torno a la negociación simultánea del acuerdo en tres áreas, aceptando únicamente dos fases, mostrando una actitud conciliadora orientada a alcanzar los objetivos mexicanos en términos de diversificación de las relaciones exteriores, más no de debilitamiento, ya que México fue claro al señalar que en el escenario de un rechazo hacia la fórmula de compromiso por parte de la Unión Europea y de la ausencia de alternativas, retomaría su posición inicial de demandar una negociación paralela en tres capítulos.

Cabe destacar que México contaba con el apoyo de España, Gran Bretaña, Suecia y Finlandia, quienes encabezaban un grupo de países comunitarios, que habían venido apoyando un avance rápido de un acuerdo con México, mientras que Francia e Italia mostraban cautela para comprometerse en un acuerdo de esas características con nuestro país.

Sin embargo, el comité de expertos del Consejo de Ministros para las relaciones con América Latina de la Unión Europea no llegó a un acuerdo sobre la fórmula de negociación diseñada por México al considerar que integraba puntos que requerían de un estudio más profundo por parte de los servicios jurídicos del Comité. El problema radicaba en que los europeos aceptaron un mandato para establecer con México un acuerdo mediante modalidades muy específicas de negociación que no correspondían a las expectativas de nuestro país.

La ausencia de consenso entre nuestro país y la Unión Europea generó que, nuevamente, México redoblará sus esfuerzos de acercamiento para concretar los acuerdos de liberalización con la región europea. En tal sentido, se registró una importante actividad diplomática de alto nivel y en diversos foros orientada a mostrar la disposición mexicana para concretar un acuerdo, a resaltar sus ventajas, y en un momento presionar a la parte europea para acelerar el proceso de definición de los criterios de negociación.

Al respecto, destaca la reunión que sostuvieron 76 Cónsules y Embajadores de México en el extranjero con el Presidente de México y el Secretario de Relaciones Exteriores en la Residencia oficial de Los Pinos en enero de 1997, en donde el canciller mexicano destacó el fortalecimiento de los esfuerzos del gobierno mexicano para alcanzar acuerdos de liberalización comercial con la Unión Europea, acentuando que dada la amplitud y complejidad de este propósito era fundamental mantener una coordinación eficiente entre las embajadas mexicanas ante los 15 países de la Unión Europea y entre las entidades del gobierno federal que tendrían capítulos dentro del acuerdo (61).

Asimismo, del 29 de enero al 3 de febrero de 1997, el canciller mexicano inició una gira de trabajo por Europa, en París, Francia, en donde se entrevistó con el Presidente y canciller franceses, con empresarios, representantes de medios y de intelectuales, con el objetivo de promover las ventajas de un acuerdo entre México y la Unión Europea (62).

Días después, Herminio Blanco Mendoza, inició una visita oficial de trabajo a Francia, Suiza, Holanda, Alemania y Reino Unido, con el fin, también, de impulsar los intercambios bilaterales e incentivar las inversiones en territorio mexicano. Cabe destacar que el funcionario mexicano consideró que los países del viejo continente eran desplazados en el mercado mexicano debido, fundamentalmente, a las ventajas que representaba el Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN), sin embargo, México y la Unión Europea se encontraban en proceso de análisis de las modalidades para una eventual negociación de un acuerdo entre ambas regiones que facilitara el intercambio mutuo (63).

A pesar del interés y disponibilidad mostrado por México a nivel internacional en torno a los trabajos para un acuerdo con la Unión Europea, la región europea mantenía su compás de espera sobre los términos de una última oferta de negociación, al no haberse pronunciado definitivamente todos los Estados miembros. Cabe destacar que, Francia y Dinamarca, de manera particular, introdujeron sendas “reservas de espera” ante el Consejo Europeo sobre un acuerdo con nuestro país hasta que fuera analizado profundamente por expertos en el tema.

En marzo de 1997, en Bruselas Bélgica, la Unión Europea presentó una nueva fórmula de negociación que pretendía satisfacer las exigencias de las dos partes en términos de objetivos del acuerdo. La propuesta consideraba dos opciones (64):

- A través de un intercambio de cartas entre la Unión Europea y México, en las cuales las dos partes expresarían su deseo de llegar a un acuerdo de libre comercio, que serviría de soporte jurídico para dar comienzo a la negociación.
- A través de un acuerdo llamado “interino”, cuya aplicación estaría condicionada al establecimiento de una zona de libre comercio y que necesitaría la ratificación de los parlamentos nacionales de los países implicados y del parlamento europeo. En este caso, la Unión Europea señaló que con el fin de evitar que el comienzo de la negociación pudiera retrasarse en la Eurocámara, el papel del organismo europeo podría ser sólo consultivo.



Para tener acceso a cualquiera de las opciones, México debía establecer compromisos en materia de apertura democrática y salvaguarda de los derechos humanos, como lo exigía la Unión Europea de manera tradicional en cada uno de sus acuerdos y tratados comerciales con otros países.

Las nuevas propuestas de negociación para un acuerdo entre México y la Unión Europea, presentadas por éste último actor, ofrecían a nuestro país una interpretación más flexible de las directivas de negociación aprobadas por los ministros de exteriores de los 15 países europeos; sin embargo, ambos proyectos contaban con desventajas que considerar.

En torno a la primera opción que establecía el intercambio de cartas se puede señalar que era una fórmula de resultados acelerados que disminuía la seguridad de la base jurídica y que exigía la negociación individual, con cada uno de los 15 miembros de la Unión Europea; y la segunda propuesta impedía la aplicación parcial o provisional de cualquier tipo de convenio entre México y los 15 países miembros de la Unión Europea si no existía una ratificación previa de cada uno de los congresos, además de que se requería el consenso del Parlamento Europeo.

Sin embargo, las dos propuestas satisfacían de manera general la demanda esencial que México había venido expresando, ya que ambas consideraban la consecución de un área de libre cambio entre México y la Unión Europea.

México aceptó la propuesta de negociación que especificaba la realización de un acuerdo interino, al considerar que conjuntaba las exigencias de ambas partes. El anuncio fue realizado en el marco de la Séptima Reunión Anual a Nivel Ministros entre el Grupo de Río y la Unión Europea, que se realizó en Noordwijk, Holanda, en abril de 1997, en donde México, a través del Secretario de Relaciones Exteriores constató el acercamiento relevante de sus planteamientos con los de la parte europea, acordándose iniciar negociaciones una vez que concluyeran los procedimientos internos europeos, en el mes de junio de ese mismo año (65).

El marco de consenso entre México y la Unión Europea en torno a los criterios de negociación para un acuerdo entre ambas regiones, dio pie al inicio de un intenso proceso de reuniones orientado a concretar el convenio, lo que representó para nuestro país establecer las condiciones necesarias para la aplicación y continuidad de los planes y

perspectivas de México en términos de política exterior, planteados en el sexenio de Ernesto Zedillo.

#### **2.3.4 Firma y aprobación de los mecanismos legales para la negociación del acuerdo entre México y la Unión Europea.**

En Bruselas, Bélgica, en junio de 1997, México y la Unión Europea realizaron una reunión que culminó con la firma de tres acuerdos que establecerían el marco jurídico para iniciar el proceso formal de las negociaciones del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre ambas regiones (66).

La concreción de estos instrumentos jurídicos se constituyó en uno de los principales avances logrados por México, ya que significó la aceptación de la Unión Europea de negociar los tres aspectos del nuevo acuerdo (político, comercial y de cooperación) de manera simultánea, ante la petición realizada por la parte mexicana, en lugar de empezar con las condiciones políticas y luego proceder a las consideraciones económicas como lo suele hacer la Unión Europea en sus diversos tratados con otros Estados.

Los documentos firmados fueron los siguientes:

- a) *Acuerdo Global* de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México, la Comunidad Europea y sus Estados miembros.

Este primer documento definió en detalle los entendimientos en materia política y de cooperación, en los cuales se describió el contenido y la mecánica respecto a las negociaciones en materia de liberalización comercial y servicios, ello a través de tres vertientes:

- Diálogo político. Orientado a establecer entre la Unión Europea y México lazos que contribuyeran a la estabilidad y prosperidad de sus regiones respectivas y abrieran nuevas formas de cooperación a favor de los objetivos comunes, ello mediante iniciativas conjuntas en el plano internacional elaboradas a nivel presidencial, ministerial, de altos funcionarios y en el contexto parlamentario, así como a través del aprovechamiento máximo de los canales diplomáticos.

- Ambito de la cooperación. Abarcó las áreas industrial; fomento de las inversiones; servicios financieros; pequeña y mediana empresa; reglamentos técnicos y evaluación de la conformidad; cooperación aduanera; sociedad de la información; sector agropecuario; sector minero; sector de la energía; transporte; turismo; estadísticas; administración pública; lucha contra las drogas, el lavado de dinero y control de los precursores químicos; ciencia y tecnología; formación y educación; cultura; audiovisual; información y comunicación; medio ambiente y recursos naturales; sector pesquero; asuntos sociales y superación de la pobreza; cooperación regional; refugiados; derechos humanos y democracia; protección al consumidor, y protección de datos y salud.

Uno de los elementos novedosos en materia de cooperación es el referido al fomento de las actividades destinadas al desarrollo de acciones regionales conjuntas mediante proyectos de cooperación, principalmente en Centroamérica y el Caribe, dándose prioridad al comercio intraregional, al fomento de la investigación científica y tecnológica, y al desarrollo de la infraestructura de las comunicaciones.

- Materia comercial. Puntualizó como objetivo fundamental el establecimiento de una zona de libre comercio, conforme a las normas de la OMC, siendo los ámbitos de aplicación los siguientes campos: comercio de bienes, de servicios, movimientos de capital, incluyendo inversión extranjera directa y de pagos; compras del sector público; políticas de competencia; propiedad intelectual y solución de controversias.

En cada campo el Acuerdo Global definió los objetivos a alcanzar, así, en comercio de bienes y servicios y en movimiento de capitales la meta era la liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca; en compras del sector público las partes acordarían la apertura gradual y recíproca de los mercados acordados de contratación pública; en política de competencia el objetivo era establecer medidas apropiadas para evitar distorsiones o restricciones de la competencia que pudieran afectar significativamente el comercio bilateral. En materia de propiedad intelectual se pretendía instaurar, entre otras cosas, un mecanismo de consulta, y finalmente en solución de controversias se buscó establecer un procedimiento específico compatible con la OMC.

Cabe destacar que el Acuerdo Global previó el funcionamiento de un Consejo Conjunto para tomar decisiones en los diferentes temas contenidos en el acuerdo que así lo requirieran, debido a que el acuerdo global contiene temas que son de responsabilidad de la Comunidad y otros que son competencia de los Estados miembros.

b) *Acuerdo Interino* sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre México y la Comunidad Europea.

Este segundo documento fue creado para evitar el inicio y celebración de las negociaciones comerciales hasta que el procedimiento de aprobación del Acuerdo Global estuviera concluido, y reproduce las disposiciones del Acuerdo Global en aquellas materias comerciales que son competencia comunitaria, es decir, comercio de bienes, compras del sector público, políticas de competencia, algunos aspectos de propiedad intelectual y solución de controversias; asimismo, establece un Consejo Conjunto que, a nivel ministerial, es el encargado de llevar a cabo las negociaciones comerciales cubiertas por este Acuerdo.

Cabe destacar que, una vez que concluyan las negociaciones comerciales, de conformidad con el procedimiento interno de cada una de las partes, el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino tomará las decisiones correspondientes en las materias competencia de la Comunidad, los temas responsabilidad de los Estados miembros tienen que ser aprobados, también de conformidad con los procedimientos internos de las partes, por el Consejo Conjunto del Acuerdo Global, que se constituirá una vez que este acuerdo entre en vigor. Así el Consejo Conjunto del Acuerdo Global adoptará como suyas las decisiones del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino, y en ese momento, el Acuerdo Interino cesará de existir y se habrá establecido una zona de libre comercio entre México y la UE.

c) *Declaración Conjunta* entre México, la Comunidad Europea y sus Estados miembros.

El tercero documento fungió como un instrumento jurídico para negociar los temas comerciales responsabilidad de los Estados miembros, es decir, servicios, movimiento de capitales y pagos, y algunos aspectos de propiedad intelectual. La Declaración Conjunta permite su negociación en el contexto del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino.

Durante la firma de los mecanismos jurídicos México estuvo representado por Manuel Armendáriz, embajador de la Misión de México ante la Unión Europea, Marco Prudencio, director en jefe de Asuntos Económicos y Multilaterales y Mario Chacón, director general de Asuntos Económicos con Europa, Asia y África, ambos de la S.R.E.; asimismo participó Jaime Zabudovsky, subsecretario de negociaciones Comerciales Internacionales, y Fernando de Mateo, director general de Negociación de Servicios y Coordinación con Europa, de la SECOFI. Por la parte europea, estuvo presentes Miguel Anacoreta Correia, director general para América Latina en la Comisión Europea; así como representantes de los 15 países miembros de la Unión Europea.

A partir de la firma de los instrumentos que servirían como marco jurídico para las negociaciones de un acuerdo entre México y Europa y previa conformidad del Parlamento Europeo, el Acuerdo Global comenzaría un proceso de ratificación por parte de los Parlamentos de los 15 países de la Unión Europea y del Senado de México; una vez firmado, entrarían en vigor el Acuerdo Interino y la Declaración Conjunta, para realizar de inmediato los preparativos que conducirían al inicio de las negociaciones entre ambas partes.

Sin embargo, México y la Unión Europea entrarían en serias diferencias en el diálogo para alcanzar la aprobación de los mecanismos jurídicos, principalmente en el marco del Consejo de representantes de los países miembros de la Unión Europea, ello ante la denominada “cláusula democrática”.

#### **2.3.4.1 Problemática en torno a la denominada “cláusula democrática”.**

En el marco del proceso de aprobación interna de los mecanismos legales del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre nuestro país y la Unión Europea, la denominada “cláusula democrática”, estipulada en el Acuerdo Global y orientada a garantizar el respeto a los derechos humanos, se constituyó en el principal punto de controversia, y en donde se presentaron mayores presiones.

En primera instancia la problemática se ubicó en el debate en torno al texto de la cláusula democrática el cual estipulaba:

*El respeto a los principios democráticos y a los derechos fundamentales, tal y como se enuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, texto que inspira las políticas internas y externas de las partes, constituye un elemento esencial del presente Acuerdo.*

México solicitó eliminar las palabras “internas y externas” al considerar que podrían ser interpretadas de forma equivocada en detrimento de los principios de política exterior mexicanos, y pidió se incluyeran explícitamente las directrices establecidas en el Artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, con el fin de mantener la coherencia con el lineamiento de no intervención descrito en la Carta Magna de nuestro país y evitar eventuales problemas jurídicos constitucionales al ratificar el acuerdo definitivo. Por su parte, la Comisión Europea rechazó la intención mexicana de modificar el texto original de la cláusula.

Si bien, esta situación propició tensión entre México y la Unión Europea, nuestro país alcanzó avanzar en este punto a través de acordar con la parte europea el eliminar las expresiones internas y externas, y dejar el párrafo con un sentido general, es decir:

*El respeto a los principios democráticos y a los derechos fundamentales, tal y como se enuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, texto que inspira las políticas de las partes, constituye un elemento esencial del presente Acuerdo (67).*

Sin embargo, la problemática en torno a la cláusula democrática se mantenía latente principalmente a causa del conflicto suscitado desde el año de 1994 en el estado de Chiapas, así como de su difusión e impacto en el escenario internacional. Para la Unión Europea éste conflicto se enmarcaba en el ámbito del respeto a los derechos humanos y la democracia y, expresaba la necesidad de dar solución al mismo en el marco del desarrollo de las negociaciones entre México y la Unión Europea.

La tensión entre México y la parte europea en torno a la situación de los derechos humanos en nuestro país se evidenció, fundamentalmente, en el marco de la visita realizada por el Presidente de México a Europa, del 4 al 11 de octubre de 1997 (68).

Si bien el Primer Mandatario mexicano viajó con el objetivo de reforzar las relaciones políticas, instar a un aumento del intercambio comercial e impulsar la difusión en Europa de la cultura mexicana ante la opinión pública, legisladores, primeros mandatario, ministros, empresarios, líderes y organismos no gubernamentales (ONG), el tema de la situación de los derechos humanos se constituyó en la temática principal generando amplios cuestionamientos y críticas por parte de las ONG, principalmente de las especializadas en la protección de los derechos humanos, situación que provocó una amplia presión a los trabajos internos de la Comisión Europea y de los Estados miembros de la Unión Europea dedicados a la aprobación del marco jurídico del acuerdo con México.

No obstante, el discurso y el trabajo diplomático realizado por el Presidente Zedillo durante la gira a Europa consiguieron el apoyo de Alemania y Francia para la concreción del acuerdo entre ambas regiones, atribuyendo su decisión a la voluntad política reflejada por nuestro país de respetar los derechos humanos y solucionar el conflicto chiapaneco de manera pacífica y a través del diálogo. Cabe destacar que Alemania y Francia representaban para México los contactos políticos para el acercamiento con los países con quienes en esta etapa se buscaba la promoción directa del acuerdo, lo que permitió disminuir la tirantez en los trabajos internos de aprobación del acuerdo, aunque no en gran medida.

La masacre de 45 personas en Acteal, municipio de Chenalhó en Chiapas, el 22 de diciembre de 1997, volvió a agudizar las tensiones entre México y la Unión Europea ante la condena de los hechos por parte del Parlamento Europeo, y la inconformidad del gobierno mexicano por la ausencia de reconocimiento hacia sus acciones implementadas para avanzar en la problemática en Chiapas.

Esta situación generó para nuestro país la necesidad del despliegue de una ofensiva diplomática orientada a apoyar la ratificación del acuerdo con Europa en todos los frentes necesarios, a través de difundir en el extranjero la situación en el estado de Chiapas, así como la voluntad del gobierno mexicano de privilegiar el diálogo para una solución política y pacífica al conflicto, y con ello, evitar percepciones que pudieran indicar una ruptura de la unidad nacional o de la integridad territorial, así como alteraciones en los trabajos para la aprobación de acuerdo entre México y la Unión Europea.

Bajo este marco, destacó la presencia de la reciente Secretaria de Relaciones Exteriores de México, Rosario Green Macías, en la VIII Reunión Ministerial Institucionalizada Grupo de Río – Unión Europea, realizada los días 11 y 12 de febrero de 1998, en Panamá, en donde se reunió con miembros de la comunidad europea como el canciller del Reino Unido, Robin Cook, la Secretaria de Estado para Asuntos Exteriores de Austria, Benita Ferrero, y el vicepresidente de la Comisión Europea, Manuel Marín, a quienes la canciller mexicana les dio garantías respecto a la importancia que el gobierno mexicano atribuía a una solución pacífica al conflicto chiapaneco (69).

Asimismo, en marzo del mismo año, Green Macías viajó a Bruselas, Bélgica encabezando una delegación integrada por el subsecretario para América de Norte y Europa, Juan Rebolledo; el director general para Europa, Carlos Campos y el director general de Relaciones Económicas con América del Norte y Europa, Mario Chacón, y delegados de los partidos políticos mayoritarios representados en el Congreso de la Unión de México, es decir del Partido Revolucionario Institucional (PRI), del Partido Acción Nacional (PAN) y del Partido de la Revolución Democrática (PRD). Este grupo mantuvo contacto con representantes comunitarios como Manuel Marín, encargado de América Latina en la Comisión Europea y Emma Bonino, responsable de Ayuda Humanitaria, Pesca y Política de Consumidores, así como con líderes de los distintos grupos políticos con representación en el Parlamento Europeo (70).

En México, el 15 de abril de 1998, el subsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales de la SECOFI, Jaime Zabludovsky, se reunió con las Comisiones Unidas de Comercio y Relaciones Exteriores del Senado de la República para plantearles la particular importancia del acuerdo entre México y la Unión Europea (71). Asimismo, funcionarios de la S.R.E. se reunieron, el día siguiente, con embajadores de los países miembros de la Unión Europea acreditados en nuestro país, con el fin de analizar los acontecimientos en el estado de Chiapas (72).

Es así como el 21 de abril de 1998, el Senado de la República de México aprobó el Acuerdo Interino establecido en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, realizando el mismo paso el Parlamento Europeo el 13 de mayo del mismo año.



Las decisiones legislativas de México y de la Unión Europea tuvieron su refrendo el 25 de mayo siguiente cuando el Consejo de Ministros de la Unión Europea aprobó los lineamientos de la negociación para alcanzar el Acuerdo Interino, y posteriormente el 29 de junio los cancilleres europeos de los Estados miembros de la Unión Europea probaron el Acuerdo Interino, con lo que se cubrieron todos los requisitos para dar inicio a las negociaciones e instalación del Consejo Conjunto, encargado de los trabajos de elaboración del calendario de negociaciones para el intercambio comercial entre México y la Unión Europea.

#### **2.3.4.2 Establecimiento del Consejo Conjunto.**

El 14 de julio de 1998, en la sede del Consejo de la Unión Europea en Bruselas, Bélgica, se llevó a cabo la instalación del Consejo Conjunto a nivel ministerial para dar inicio formal a las negociaciones comerciales contempladas en el Acuerdo Interino, el cual preveía el establecimiento de una zona de libre comercio entre México y la Unión Europea a través del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (73).

El nacimiento del Consejo Conjunto se constituyó en el punto de partida para iniciar las negociaciones de una manera formal y organizada entre México y la Unión Europea. Es a partir de este hecho cuando nuestro país termina una primera etapa preliminar de negociación en donde utilizó a los actores responsables de la misma, e inició un proceso de mayor profundidad para conformar un grupo negociador mexicano que integrara a los actores indispensables y necesarios para la búsqueda del beneficio del interés nacional en cada una de las áreas del acuerdo a negociar.

La titular de la S.R.E. y el de la SECOFI encabezaron la delegación mexicana durante la reunión de instalación del Consejo Conjunto. Los funcionarios estuvieron acompañados por el subsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales de la SECOFI, Jaime Zabludovsky Kuper, Fernando de Mateo, director general de Negociaciones de Servicios y Enlace con Europa, y Eduardo Pérez Motta, representante de las autoridades comerciales mexicanas ante la Unión Europea. La parte europea estuvo representada por el Ministro Wolfgang Schussel, Vicecanciller Federal de Austria y presidente en turno del Consejo de la Unión Europea, además participaron los ministros de Asuntos Exteriores de los quince

países miembros de la Unión Europea y el Vicepresidente de la Comisión Europea, Manuel Marín González.

El Consejo Conjunto se regiría de conformidad con las normas pertinentes de la OMC, estaría integrado por representantes de México y la Unión Europea, y sería el órgano que decidiría el calendario para la liberalización bilateral, progresiva y recíproca de las barreras arancelarias y no arancelarias. Para llevar a cabo las negociaciones se crearía otro órgano de nivel técnico denominado Comité Conjunto, encargado de realizar la negociación de cada uno de los temas.

Entre los primeros acuerdos surgidos de los equipos técnicos del Consejo Conjunto, concretados en sesión de trabajo del 30 de septiembre al 2 de octubre de 1998, en nuestro país, destacaron (74):

- Formar tres grupos técnicos de negociación para los diversos temas: 1) acceso a mercados; 2) comercio de servicios y movimientos de capital, y 3) aspectos institucionales del acuerdo comercial. Estos grupos técnicos reportarían sus trabajos a un Grupo Negociador.
- Creación de un Grupo Negociador en el que participarían las delegaciones de México y la Comisión Europea, con la presencia de representantes de los estados miembros de la Unión Europea, en el cual se tomarían las decisiones. A solicitud expresa del Grupo Negociador los expertos se podrían reunir al margen de los grupos técnicos cuantas veces fuera necesario y sesionaría al principio y al final de cada ronda de negociación; además de que a nivel coordinadores, se podría reunir cuando fuera requerido durante los periodos entre ronda y ronda para intentar resolver problemas que se presentaran en los grupos técnicos.
- Definir un programa de trabajo de reuniones y/o rondas del grupo de negociación y de los tres grupos técnicos.

A partir de este esquema México y la Unión Europea iniciaron una serie de rondas de negociación que definieron las reglas y calendarios de apertura comercial, proceso que también se caracterizó por el surgimiento de tensiones entre ambas regiones.

## **2.4 Constitución del mecanismo de representación del sector empresarial mexicano para el inicio formal de las negociaciones del acuerdo comercial entre México y la Unión Europea.**

En el escenario internacional, la importancia e implicaciones de las discusiones para concretar un acuerdo entre diferentes Estados y/o regiones exige la colaboración amplia de profesionales y especialistas en los diferentes temas a negociar, con el fin de abstraer los mayores beneficios para las partes involucradas; asimismo, requiere de la participación activa de los diversos sectores que integran a la sociedad, con el objetivo de orientar la labor de los negociadores hacia el interés nacional, a través de la manifestación de sus perspectivas y puntos de vista.

En México, el sector empresarial se ha constituido en un actor fundamental en los procesos de decisión gubernamental, y de manera específica en los casos orientados a concertar acuerdos con diversos países que integran el ámbito internacional. La actitud del empresariado mexicano se ha caracterizado por orientarse hacia la acentuación de su papel como interlocutor de la sociedad, con el objetivo básico de promover sus propuestas para que sean consideradas en la elaboración de las diversas políticas públicas.

### **2.4.1 Antecedentes del denominado “Cuarto de Junto”.**

El llamado “*Cuarto de Junto*” tiene sus antecedentes en el marco de las negociaciones para concretar un acuerdo de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, siendo una estructura organizativa del empresariado mexicano que se constituyó en el vínculo de unión y comunicación entre el sector privado y el público, y que resultó de gran importancia a lo largo del proceso negociador (75).

La participación formal de los empresarios a través de este mecanismo se inició en junio de 1990, cuando la SECOFI invitó al empresariado de nuestro país a conformar un equipo negociador que participara en el proceso de discusión del acuerdo con los países del norte.

El Consejo Coordinador Empresarial (CCE), máximo órgano de representación empresarial en México que afilia a las organizaciones que aglutinan a la mayoría de empresarios de todos los sectores económicos del país, presentó a la Coordinadora Empresarial de

Comercio Exterior (COECE) como mecanismos de representación del sector privado mexicano en las negociaciones para un acuerdo de libre comercio entre los países de América del Norte.

En la COECE participaban todas las organizaciones interesadas en el comercio exterior de México y que había estado interactuando ya, en la redacción del Programa de Importaciones para Empresas Exportadoras (PITEX), proyecto propuesto por las autoridades comerciales a principios del sexenio de Carlos Salinas de Gortari.

Si bien, las negociaciones comerciales entre México, Estados Unidos y Canadá se dieron exclusivamente entre representantes de los tres gobiernos, el empresariado mexicano participó activamente con la COECE desde el llamado “Cuarto de Junto”, es decir, el lugar inmediato a los trabajos, en cualquiera de los tres países donde se desarrollaran las pláticas, desde donde los empresarios asesoraban a los negociadores mexicanos.

El desempeño de la COECE en el marco del proceso de negociación para concretar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte sentó las bases para la colaboración y coordinación entre el sector empresarial y el gobierno en los procesos de negociación de tratados y/o acuerdos entre México y los diversos actores del ámbito internacional.

#### **2.4.2 Conformación del “Cuarto de Junto” en México para el inicio de las negociaciones del acuerdo comercial con la Unión Europea.**

En México, el 26 de agosto de 1998, se instaló el “*Cuarto de Junto*”, que fungiría como representante del sector empresarial mexicano y mecanismo consultor del gobierno federal a lo largo de las negociaciones para concretar un acuerdo de libre comercio entre México y la Unión Europea, el cual estaría encabezado, nuevamente, por la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), presidida por Juan Gallardo Thurlow. (76).

Entre los objetivos fundamentales del mecanismo empresarial mexicano se destacaron el de definir y asesorar en torno a las posturas mexicanas de negociación, con el fin de poder acordar los plazos de desgravación y las condiciones que le permitieran a los diferentes sectores aprovechar las oportunidades que el mercado europeo brindaba a México, así

como cuidar que aquellas industrias que tuvieran algunas sensibilidades pudieran contar con los tiempos necesarios para poder enfrentar exitosamente la apertura.

Los grupos de trabajo que se organizaron para desarrollar las funciones del “*Cuarto de Junto*” en las negociaciones con la región europea se definieron de manera similar a los creados para las pláticas con Estados Unidos y Canadá, con el fin de hacer frente a la división temática, siendo esta: Acceso a Mercados, Compras Gubernamentales, Origen y Procedimientos Aduanales, Servicios, Normas Técnicas y Fitozoosanitarias, Agricultura, Propiedad Intelectual, Inversión, Solución de Controversias y Prácticas Desleales de Comercio.

Cabe destacar que, antes de instalarse de manera formal el “*Cuarto de Junto*”, en México ya se había comenzado el peinado en los diversos sectores productivos con el objetivo de identificar los puntos sensibles y posibilidades reales de liberalización de cara al arranque formal de las negociaciones con Europa. Al respecto, el subsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales de la SECOFI, Jaime Zabludovsky Kuper, aseguró que el 90% de los sectores productivos del país habían presentado ya las monografías sobre el estado actual de cada rama, y faltaba que uno por uno estableciera sus posibilidades de competir en el mercado europeo y las necesidades frente a sus contrapartes de las naciones comunitarias (77).

Asimismo, las áreas internacionales de todos los organismos empresariales de las diversas áreas productivas de nuestro país se vieron fortalecidas con gente especializada o en su caso se vieron en la necesidad de crear coordinaciones dedicadas al comercio exterior.

En este marco, la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN), que presidía Jorge Marín Santillán, designó a Miguel Lozada como coordinador para las negociaciones con Europa, con el fin de estimular todo el sector exportador de la industria nacional; en la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO-SERVYTUR), que dirigía Armado Araujo Montaña, se nombró para la sección de comercio exterior a Agustín Jurado y Ruperto Flores, éste último también presidente de la Comisión de Comercio Exterior de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO-DF).

En la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), que dirigía Vicente Yáñez Solloa, se mantuvo al frente del manejo de comercio exterior a Lorenzo Berhó, quien tenía un nivel de vicepresidente especializado en esa área; y en la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), que presidía Gerardo Aranda y que no contaba con una elevada actividad internacional, también corroboró a Rafael Delgado para el manejo de todo lo relacionado con el área de comercio internacional (78).

Cabe destacar que, el “*Cuarto de Junto*” contó con un amplio apoyo por parte del empresariado mexicano, el cual proporcionó recursos, tecnología e infraestructura, con el fin de contribuir al cumplimiento de las funciones del mecanismo de representación empresarial en las negociaciones entre México y Europa. Destaco el préstamo de instalaciones y oficinas en Bruselas, Bélgica por parte de la empresa MODELO, para transmisiones de audio, video y teleconferencias, las cuales fueron realizadas por tecnología e infraestructura de la empresa Teléfonos de México (TELMEX), sin ningún costo y durante el tiempo que duraran las pláticas, todo ello con el fin de mantener un enlace y consulta permanente con las ramas fabriles de nuestro país (79).

## CAPITULO II

### Citas

33. Delegación de la Comisión Europea, Unión Europea y México, México, Delegación de la Comisión Europea, 1993, P.46.
34. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Profundización de la relación entre México y la UE, [http://www.secofi-snci.gob.mx/Negociación/Unión\\_Europea.htm](http://www.secofi-snci.gob.mx/Negociación/Unión_Europea.htm), 8/VI/2000.
35. Banco Nacional de Comercio Exterior, "Nichos de mercado para exportaciones identificados por las consejerías comerciales de México", <http://www.bancomext.com.mx/sectorial/nichos/europa>, 8/VI/2000.
36. Comunidades Europeas, "Europa. Preguntas y Respuestas: orígenes, funcionamiento y objetivos de la Unión Europea", Bruselas, Oficinas de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 1997, P.75.
37. Ibidem.
38. Basañez, Miguel, El pulso de los sexenios, México, Siglo XXI, 1990, P. 34.
39. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Profundización de la relación entre México y la UE, [http://www.secofi-snci.gob.mx/Negociación/Unión\\_Europea/Profundización/profundización.htm](http://www.secofi-snci.gob.mx/Negociación/Unión_Europea/Profundización/profundización.htm), 8/VI/2000.
40. Ibidem.
41. Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, México, Poder Ejecutivo Federal, 1995, P.P. 9-12.
42. Ibidem.
43. Notimex, "Propone a México la UE firmar declaración de intención política", Agencia Notimex, México, 24/III/1995.
44. Notimex, "Lanza Unión Europea Nueva Estrategia de Cooperación con México", Agencia Notimex, México, 24/III/1995.
45. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Tratado Comercial entre México y la Unión Europea, [http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE\\_GE/sld021.htm](http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE_GE/sld021.htm), 16/VI/2000.
46. Notimex, "Estratégicas para México las relaciones comerciales: Presidente Ernesto Zedillo", Agencia Notimex, México, 24/VII/1995.
47. Notimex, "El Presidente Ernesto Zedillo da un paso importante hacia un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea", Agencia Notimex, México, 22/X/1995.
48. Notimex, "La visita del Pdre. Zedillo a España dio visión actual de México: José Angel Gurria", Agencia Notimex, México, 28/II/1996.
49. Notimex, "José Angel Gurria negoció un acuerdo económico con la Unión Europea", Agencia Notimex, México, 22/VII/1995.
50. Notimex, "México y la Unión Europea inician consultas sobre el acuerdo de asociación", Agencia Notimex, México, 13/IX/1995.
51. Notimex, "Diputados mexicanos concluyen su gira por Bélgica, Inglaterra y Francia", Agencia Notimex, México, 30/VI/1995.

52. Notimex. "La SRExt y la Secofi afirman que con la Unión Europea se discute la mecánica y los ritmos de una negociación comercial con México", Agencia Notimex, México, 28/III/1996.
53. Notimex. "Interés de México por llegar a un acuerdo de cooperación con la Unión Europea: SRExt", Agencia Notimex, México, 20/III/1996.
54. Notimex. "México y la Unión Europea confían en firmar un acuerdo de cooperación más amplio", Agencia Notimex, México, 16/IV/1996.
55. Agencia EFE. "El subsecretario de relaciones exteriores, Juan Rebolledo, arribó a Lisboa, para realizar una visita de trabajo por Portugal", Agencia EFE, Europa, 10/V/1996.
56. Agencia France Press. "El consejo de asuntos exteriores de la Unión Europea aprobó el mandato de negociación para crear una zona de libre cambio con México", Agencia France Press, Europa, 13/IV/1996.
57. Notimex. "Comparecencia del titular de la Secretaría de Relaciones Exteriores ante la comisión de la cámara de diputados y senadores", Agencia Notimex, México, 10/IX/1996.
58. Agencia France Press. "En el Primer Encuentro México y la Unión Europea, para negociar el nuevo acuerdo, se exponen las posiciones de ambas partes", Agencia France Press, Europa, 14/X/1996.
59. Agencia EFE. "las prioridades de México para negociar un TLC con la UE obligara a los quince a replantearse el mandato de negociación", Agencia EFE, Europa, 14 /X/1996.
60. Agencia EFE. "Los países miembros de la UE analizan la carta compromiso presentada por México", Agencia EFE, Europa, 25/XI/1996.
61. Notimex. "México redoblará sus esfuerzos para concretar los acuerdos de liberalización comercial con Mercosur y la Unión Europea: José Angel Gurria, titular de la S.R.E.", Agencia Notimex, México, 7/II/1997.
62. Agencia France Press. "El Secretario de Relaciones Exteriores, José Angel Gurria iniciará mañana una gira por París y Rusia" Agencia France Press, Europa, 29/II/1997.
63. Notimex. "En Francia, Herminio Blanco reconoció que México aun enfrenta desafíos económicos", Agencia Notimex, México, 6/III/1997.
64. Notimex. "La Unión Europea presentó una nueva fórmula de negociación para negociar con México un futuro convenio", Agencia Notimex, México, 20/III/1997.
65. Agencia Reuter. "José Angel Gurria anunció que México comenzará en junio negociaciones con la Unión Europea", Agencia Reuter, Europa, 7/IV/1997.
66. Notimex. "México y la UE definieron tres acuerdos para seguir negociando", Agencia Notimex, México, 13/IV/1997.
67. Delegación Europea. "La Comisión Europea propone establecer un Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política", Comunicado de Prensa de la Delegación Europea, México, 23/X/1995.
68. Notimex. "El Presidente Ernesto Zedillo inicia visita de cuatro días a Francia", Agencia Notimex, México, 4/X/1997.
69. Notimex. "Rosario Green destaca la reunión con Troika europea, en el marco de la VIII Reunión institucionalizada del Grupo de Río y la UE", Agencia Notimex, México, 13/II/1998.
70. Agencia France Press. "Rosario Green pidió a los diputados de izquierda del Parlamento Europeo que sean objetivos en relación al caso Chiapas", Agencia France Press, Europa, 13/III/1998.
71. Notimex. "En el tratado entre México y la Unión Europea solo esta pendiente la negociación sobre liberalización comercial: Jaime Zabudovsky", Agencia Notimex, México, 15/IV/1998.
72. Notimex. "Funcionarios de la S.R.E sostienen una reunión con embajadores europeos para comentar los recientes sucesos en Chiapas", Agencia Notimex, México, 18/IV/1998.



73. Dirección General de Información de la Secretaría de Relaciones Exteriores (S.R.E.), "Se instala el Consejo Conjunto México-Unión Europea", comunicado de la S.R.E., México, 14/VII/1998.
74. Ibidem.
75. Puga, Cristina, Organización de los Trabajos Preparatorios del Tratado de Libre Comercio con Norteamérica, México, SECOFI, 1993, P.P. 59-68.
76. González Pérez, Lourdes, "Objeciones de la IP al acuerdo con la UE. El "Cuarto de Junto", sin obstáculos. COECE", El Financiero, México, 15/VIII/1998, P. 23.
77. Ibidem.
78. Rebollo, Herminio, "Suicida, la cúpula de comercio exterior", El Financiero, México, 24/VIII/1998, P. 38.
79. El Financiero, "EU, fuera de las negociaciones comerciales con la UE: COECE", El Financiero, México, 27/VIII/1998, P. 23.

## CAPITULO III

## **Inicio formal del proceso de negociación para conformar el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.**

Los gobiernos de México y la Unión Europea realizaron un intenso trabajo negociador destinado a establecer una zona de libre comercio que permitiera abrir ambos mercados y promover la inversión correspondiente. Este proceso sobresalió por su complejidad, ya que implicó la combinación de los diversos niveles y tipos de decisión para generar beneficios mutuos a las partes involucradas, a través de un esfuerzo recíproco de los actores.

### **3.1 Rondas de negociación para concretar un acuerdo comercial entre México y la Unión Europea.**

Las características de una negociación fundamentalmente comercial generan la necesidad de que sean manejadas en un marco sólido de racionalidad económica, por lo que en México la SECOFI se constituyó en la institución responsable de las discusiones comerciales con Europa, siendo apoyada de manera determinante por el denominado *Cuarto de Junto*.

En las negociaciones entre México y la Unión Europea la agenda de trabajo del Consejo Conjunto previó una serie de 6 rondas de discusión variando en las sedes; sin embargo la existencia de diferentes complicaciones, como las debidas al proceso de consulta interna en cada uno de los temas a negociar y las dificultades para consensar en los temas delicados, provocó la realización de un total de 9 rondas de negociación.

Cabe destacar que, junto a los grupos negociadores de ambas partes trabajaron de manera paralela expertos técnicos para la realización de recomendaciones en el marco de los trabajos de discusión (80).

Las temáticas a discusión fueron once en total, siendo éstas las siguientes: *I. acceso a mercados*, es decir, reducción gradual de los aranceles de los productos hasta llegar a cero en un plazo determinado; *II. reglas de origen*: aquellas que determinan el porcentaje del contenido nacional de un producto para que puedan disfrutar de los beneficios de un tratado; *III. normas técnicas*: se refiere a las medidas de normalización, es decir, a las

reglamentaciones técnicas del gobierno, a los procesos utilizados para determinar si estas medidas se cumplen, así como a las disposiciones para su aplicación y cumplimiento (81).

*IV. disposiciones sanitarias y fitosanitarias:* que son lineamientos para el reconocimiento de zonas libres de plaga o enfermedades y zonas de escasa prevalencia de éstas; *V. salvaguardas y prácticas desleales:* prevé el arreglo expedito e imparcial de los posibles conflictos que pudieran surgir al establecer nexos comerciales entre diferentes países; *VI. inversión:* como uno de los pilares fundamentales en los que se basa el desarrollo de cualquier economía; *VII. comercio de servicios:* con el fin de regular y organizar los servicios utilizados en los procesos productivos, los cuales se han convertido en un insumo fundamental; *VIII. compras de gobierno:* implican a todos los contratos para la adquisición de bienes, contratación de obras públicas y de servicios que realicen las dependencias y entidades de la administración pública federal; *IX. competencia:* todo aquello relacionado con el marco de competencia de los bienes y servicios de las dos partes; *X. propiedad intelectual:* orientadas a prevenir la competencia desleal, facilitar la circulación de mercancías, el traspaso de tecnología, y la inversión entre ellos, así como también la atracción de tecnologías modernas desde fuera de las regiones involucradas en condiciones de seguridad jurídica; y *XI. solución de controversias:* es decir conformación de mecanismos de prevención y solución de controversias de ágil tramitación y efectivo cumplimiento.

A la par con las rondas de discusión, México desarrolló una amplia actividad diplomática de promoción del acuerdo comercial en el contexto internacional; ello con el fin de apoyar dos puntos fundamentalmente: por una parte los trabajos internos de aprobación del acuerdo entre México y la Unión Europea que se continuaban en el viejo continente; y por la otra las rondas de negociación que se llevaban a cabo.

### **3.1.1 Primera Ronda de Negociación: Intercambio de los “Textos Básicos”.**

La primera ronda de negociación que se llevo a cabo del 9 al 13 de noviembre de 1998, en la ciudad de México, se constituyó en el arranque formal de los trabajos para concretar un acuerdo comercial entre México y la Unión Europea. Los equipos negociadores de ambas partes realizaron el intercambio oficial de los “Textos Básicos” que presentaban las

posiciones generales de ambos actores, los cuales fueron sometidos a análisis en diversas reuniones técnicas celebradas antes de la reunión oficial entre especialistas de nuestro país y del viejo continente (82).

En el intercambio de documentos, la delegación de México estuvo encabezada por Fernando de Mateo, coordinador del equipo de negociación mexicano, y por parte de la Unión Europea asistió Mendel Goldstein, jefe del grupo negociador de la región europea, quienes, con el objetivo de mostrar su voluntad de concretar el acuerdo, manifestaron su amplio interés por avanzar de manera rápida y eficaz en el proceso de negociación para un acuerdo comercial entre ambos actores, a través de una actitud de apertura y disponibilidad de negociación.

Aunque en la reunión sólo se realizó el cambio de los textos básicos, la ronda culminó con calificativo positivo por parte de ambos actores, ya que se conocieron las posiciones a partir de las cuales se generarían las propuestas, y por ende la negociación entre México y la Unión Europea.

### **3.1.2 Segunda Ronda de Negociación: Entrega de propuestas en términos de desgravación arancelaria.**

En Bruselas, Bélgica del 18 al 22 de enero de 1999, se llevó a cabo la segunda ronda de negociación entre México y la Unión Europea. El encuentro destacó por el intercambio de los listados de las propuestas en términos de desgravación arancelaria, en donde se identificaron las primeras diferencias y desacuerdos en torno a los plazos propuestos por ambos actores (83).

Si bien, la segunda ronda de negociación fue calificada como positiva debido a que se identificaron avances en los capítulos de compras de gobierno, propiedad intelectual y competencia, por otra parte relucieron diferencias en términos de desgravación arancelaria en donde se registraron las siguientes posturas:

- México planteaba 3 diferentes periodos de liberalización; uno inmediato, otro en el año 2003 y un tercero que sería a partir de esa última fecha, para algunos productos o sectores específicos y/o sensibles.

- La Unión Europea proponía 2 diferentes periodos de liberalización: uno inmediato y otro que concluyera en el año 2003.

Es decir que el grupo negociador de México planteaba una desgravación arancelaria más tardía que la propuesta por la Unión Europea, con el objetivo de dar un mayor periodo de tiempo a los industriales y agricultores a adaptarse a la nueva situación entre nuestro país y el viejo continente; mientras que los negociadores europeos buscaban obtener periodos más cortos de desgravación arancelaria, postura tendiente a recuperar la posición que perdió Europa en el mercado mexicano tras la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Cabe destacar que las exportaciones de la Unión Europea al mercado mexicano se redujeron del 11.4% en 1990, a sólo 6.1% en 1996, en tanto que sus importaciones de este país cayeron a un 4% (84).

A partir de esta ronda de negociación el tema de la desgravación arancelaria se constituyó en el principal punto de debate y discusión entre los equipos negociadores de México y la Unión Europea.

### **3.1.3 Tercera Ronda de Negociación: Desacuerdo en torno a la desgravación arancelaria en el sector industrial y agrícola.**

Durante la tercera ronda de negociación, que se llevo a cabo en la ciudad de Bruselas, Bélgica del 8 al 12 de marzo de 1999, se realizó el intercambio y la primera consulta de las ofertas detalladas de los calendarios de desarme arancelario tanto en productos industriales como agrícolas, en donde se denotaron de manera más clara las amplias diferencias que existían entre las propuestas de México y la Unión Europea, situación que tenso el ambiente y las conversaciones entre los equipos negociadores de ambas partes.

Las propuestas de desgravación arancelaria presentadas por México y la Unión Europea en términos del sector industrial fueron las siguientes (85):

- México ofreció una liberalización de los productos industriales inmediata del 46%, del 2% en el año 2000, y colocó el 52% restante en una lista de espera sin definir.

**ESTA TESIS NO SALE  
DE LA BIBLIOTECA**

- La Unión Europea planteó una liberalización arancelaria del sector industrial inmediata de un 82% y del 18% restante en el 2003.

Y en términos del sector agrícola las ofertas fueron:

- México propuso tres periodos distintos de desgravación arancelaria, uno en el 2002, otros en el 2008 y 2010, o incluso más tarde, para determinados productos que podrían enfrentar problemas con la apertura con Europa.
- La Unión Europea propuso una desgravación arancelaria del 80% para el año 2000, y la del 20% restante para 2003. Como excepción los negociadores del viejo continente concedería que se revisará la situación de algunos productos agropecuarios sensibles, para detectar si se pudiese dejar su desgravación para el año del 2005.

Ante la postura de inflexibilidad de los representantes de los 15 países de la Unión Europea mostrada durante los trabajos de la ronda de negociación, al rechazar de manera determinante las propuestas de México en términos de desgravación arancelaria, los negociadores mexicanos, en un informe dirigido a funcionarios del gobierno y empresarios de nuestro país, proyectaban desánimo y mostraban molestia por las agresivas peticiones de los europeos, lo que generó la redefinición de la postura de nuestro país y sus estrategias de negociación.

Al concluir la tercera ronda de negociación, México, con el fin de mostrar la disposición de su equipo negociador de discutir las diferencias y concretar el acuerdo con la Unión Europea, presentó una nueva propuesta en términos de desgravación arancelaria específicamente para el sector industrial. La oferta en términos generales fue de otorgar de inmediato, en el primer año de arranque del tratado, una desgravación de cerca de 50% de sus fracciones arancelarias a las importaciones provenientes del viejo continente (86).

Con relación al tema del sector agrícola, México sólo se orientó, a través de la Secretaría de Comercio, a solicitar al denominado “*Cuarto de Junto*” profundizar en los estudios en torno a los productos considerados como sensibles en el sector agropecuario mexicano, con el fin de estudiar la situación y delinear las estrategias de negociación en este sentido (87).

A pesar de que las propuestas presentadas durante la tercera ronda de negociación fueron iniciales y sujetas a flexibilización dependiendo de la negociación de otros capítulos, éstos trabajos finalizaron sin una respuesta precisa de la parte europea con respecto a la nueva oferta mexicana en términos de desgravación arancelaria, situación que extendió el marco de tensión para la siguiente ronda de discusión.

### **3.1.4 Cuarta Ronda de Negociación: La Unión Europea declara insuficientes las propuestas de desgravación arancelaria de México.**

Al iniciar la cuarta ronda de negociación, que se llevo a cabo del 12 al 15 de abril de 1999, en la ciudad de México, el objetivo principal de los grupos negociadores era el de conciliar las posturas presentadas en la anterior ronda de discusión, principalmente en términos de desgravación arancelaria, ello después de un intenso trabajo de análisis que se realizo de forma anterior a estos trabajos (88).

Bajo este marco, el día 13 de abril de ese mismo año, en México se realizó una reunión del más alto nivel gubernamental en donde participaron el Presidente de nuestro país, el Secretario de Comercio y el embajador de México ante la Unión Europea orientada principalmente a elaborar una nueva propuesta mexicana en términos de desgravación arancelaria para ser presentada en las negociaciones con la Unión Europea, con el objeto de fortalecer los trabajos para construir el tratado de libre comercio con el viejo continente; con lo que se constituyó la oferta de eliminar automáticamente entre 51 y 60% de los aranceles mexicanos en el sector industrial (89).

Si bien, durante los trabajos de negociación se registraron avances en temas como reglas de origen y solución de controversias, así como en el análisis del sector agrícola, la desgravación arancelaria del sector industrial siguió constituyéndose en punto clave y de controversia de las discusiones, ya que suponía el 92% del comercio bilateral entre México y la Unión Europea frente a un 8% que era el sector agrícola.

A pesar de que el equipo negociador de México volvió a reflejar su interés por destrabar las discusiones y su disponibilidad para negociar, la Unión Europea mantuvo su evasiva hacia las propuestas mexicanas en términos de desgravación arancelaria, calificándolas de insuficientes y reiterando su postura de inflexibilidad. Las divergencias entre las propuestas



generaron el riesgo de suspender la realización de la próxima ronda ante la ausencia de condiciones para avanzar en las negociaciones.

### **3.1.5 Quinta Ronda de Negociación: Se mantienen estancadas las negociaciones entre México y la Unión Europea.**

Se realizó del 18 al 20 de mayo de 1999, en Bruselas, Bélgica, e inició bajo un marco de optimismo, ya que el 6 de mayo anterior el Acuerdo Global del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea había sido ratificado por el Parlamento Europeo con un total de 290 votos a favor, 95 votos en contra y 31 abstenciones, con lo que se daba autoridad al grupo negociador de la región Europea para llegar a un acuerdo comercial, sin la necesidad de pedir autorización adicional alguna (90).

De lado de México, la ratificación del Acuerdo Global significó un espaldarazo a la política de diversificación de las relaciones internacionales desarrollada por el gobierno del Presidente Zedillo, ya que, como se mencionó al inicio de este capítulo, el gobierno de México realizó una intensa actividad diplomática de promoción del acuerdo a la par de las rondas de negociación entre nuestro país y la Unión Europea, ello con el fin de lograr la aprobación del mismo en los diversos procesos internos europeos, así como fortalecer el papel de nuestro país en el marco de las rondas de negociación.

A pesar del marco externo con el que contaba la quinta ronda de negociación caracterizado principalmente por la demostración de un amplio apoyo político, durante los trabajos prevaleció el estancamiento de las discusiones entre México y los representantes del viejo continente, ello ante la ausencia de una respuesta concreta por parte de la Unión Europea a un nuevo ofrecimiento mexicano para acortar los tiempos de la desgravación arancelaria en el sector industrial (91).

La nueva propuesta mexicana consistía en cuatro periodos de apertura, siendo estos:

- Abrir el 47% de los productos manufactureros en forma inmediata, llegar a 53% en el año 2003, a 60% en el 2005 y una liberalización total del sector industrial en el año 2007.

### **3.1.6 Sexta Ronda de Negociación: Se prolongan las conversaciones ante la ausencia de acuerdos.**

Del 16 al 22 de junio de 1999, se llevo a cabo la sexta ronda de negociación en la ciudad de México. El evento se realizó en un marco de expectación ante la espera de la respuesta europea a la nueva oferta realizada por México en términos de desgravación arancelaria, tema que mantenía estancadas las negociaciones entre ambas regiones (92).

Si bien, durante los trabajos de negociación el equipo de la Unión Europea decidió aceptar el calendario de liberalización en el sector industrial de siete años propuesto por el grupo negociador de México en la anterior ronda de discusión, por otra parte persistieron los desacuerdos en torno a la eliminación de los picos arancelarios, ya que los europeos demandaron a cambio la reducción de aranceles en todas las manufacturas cuyo gravamen superará el 10% en el año 2003, es decir, comenzar la desgravación a partir de aranceles de 20% y después del 2003 que no fueron superiores a 5%.

Por su parte, el equipo negociador de México se orientó fundamentalmente a manifestar la necesidad de analizar las demandas europeas, con el fin de delinear su postura y estrategias de negociación, las cuales serían dadas a conocer en subsecuentes rondas de trabajo y discusión.

La contrapropuesta presentada por los europeos, si bien significó la posibilidad de destrabar las negociaciones en términos de desgravación arancelaria, por otra parte, dio pie al surgimiento de un nuevo punto de debate y controversia para los equipos negociadores de México y la Unión Europea, y por ende, de un nuevo factor que retrasaría la conclusión de las negociaciones.

La persistencia de las divergencias en las posturas de los grupos negociadores de México y la Unión Europa generó la necesidad de programar rondas de negociación subsecuentes a la sexta realizada en México, ello a pesar de que en el programa original se especificaba a ésta como la última, situación que dio seguimiento al ambiente de amplia tensión y preocupación en torno al alargamiento de las negociaciones para concretar un acuerdo comercial entre nuestro país y el viejo continente.

### **3.1.7 Séptima Ronda de Negociación: Se agudizan las divergencias entre México y la Unión Europea.**

La ronda de discusión que se realizó del 19 al 23 de julio de 1999, en Bruselas, Bélgica, inició bajo un marco de amplia presión externa caracterizado, principalmente, por la expectativa tanto de México como de la Unión Europea de concluir las negociaciones antes de que concluyera el año de 1999.

En este contexto, nuestro país intensificó su actividad de promoción del acuerdo con el viejo continente, y en un intento por agilizar las pláticas y garantizar un mayor apoyo político al pacto comercial, el Presidente de México aprovechó su asistencia en la Cumbre de Ministros de Estados de América Latina, el Caribe y de Europa, para realizar reuniones bilaterales de alto nivel con los Presidentes de Francia, Holanda, Alemania, Finlandia y España, a finales de junio de 1999 (93).

Sin embargo, la séptima ronda de negociaciones que se visualizaba como una reunión decisiva se caracterizó por los escasos avances alcanzados y la profundización de las divergencias en puntos clave del acuerdo como desgravación arancelaria y reglas de origen, por lo que se programó una ronda más de negociación en un contexto de incertidumbre y amplia preocupación entre los equipos negociadores (94).

Entre los escasos avances destacaron los capítulos de servicios financieros y no financieros, en donde se intercambiaron las listas negras y blancas, es decir, los rubros en que cada uno tenía posibilidades de abrirse a la participación del otro y aquellos que quedarían reservados para cada una de las partes; también se abordaron los temas de compras de gobierno, normas, salvaguardas, propiedad intelectual y el sector agropecuario.

### **3.1.8 Octava Ronda de Negociación: Avances en las negociaciones para un acuerdo comercial entre nuestro país y el viejo continente.**

En la octava ronda el interés de México por concluir las negociaciones con Europa se orientaba, principalmente, a acelerar el proceso interno de aprobación en el Senado de la República y lograr que el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y

Cooperación entre ambas regiones entrara en vigor a partir del 1º de julio del año 2000. La inquietud mexicana era generada por la proximidad del proceso electoral presidencial en nuestro país, el cual podría generar la postergación del acuerdo ante la necesidad de esperar hasta la entrada del nuevo gobierno para continuar con los procesos de ratificación e inicio del acuerdo. (95).

Por su parte, la Unión Europea contaba con la presión a nivel interno de la cercanía del inicio de su denominada "Ronda del Milenio", que se llevaría a cabo en el mes de noviembre de 1999, en la cual trataría lo relacionado con su política agrícola común al igual que la inminente inclusión de otros países como miembros de la comunidad, evento que requeriría de toda la atención y esfuerzo de los 15 países comunitarios, por lo que orientaban sus esfuerzos a concluir las negociaciones con México.

La percepción de México en torno a la necesidad de avanzar de manera contundente en las negociaciones generó que el equipo negociador de nuestro país realizará una reunión urgente, el 6 de octubre de 1999, en las oficinas de Juan Gallardo Thurlow, presidente de la Coordinadora Empresarial de Comercio Exterior (COECE), a la cual asistieron Jaime Zabludovsky, embajador de México ante la Unión Europea, Eduardo Pérez Mota, representantes comerciales de México con la parte Europea, Fernando de Mateo, coordinador de los representantes mexicanos, así como los integrantes del denominado "*Cuarto de Junto*" de la COECE (96).

El objetivo de la reunión fue estudiar sus estrategias a seguir durante la octava ronda de negociación con Europa, en donde se expresó la preocupación del equipo oficial mexicano en torno a la situación que prevalecía en las mesas de reglas de origen y en la desgravación de algunas fracciones agrícolas e industriales, asimismo se reconoció la existencia de sectores sensibles en donde se estaba considerando la opción de dejarlos fuera del acuerdo dada la ausencia de consensos e inflexibilidad del grupo negociador de la región europea.

Entre las decisiones que se tomaron destacó la de fortalecer y eficientar al equipo negociador mexicano, así como a sus canales de comunicación con los demás representantes empresariales del "*Cuarto de Junto*", ello a través de la programación de reuniones diarias para la discusión de nuevas estrategias, la difusión de las mismas y de los avances por medio de un grupo de 10 empresarios representantes de las mesas de discusión,

otros funcionarios se encargarían de sostener pláticas informativas con los grupos de empresarios acreditados por las cámaras y asociaciones ante la COECE.

Cabe destacar, que en la octava ronda de discusión el equipo negociador de nuestro país enfrentaba la problemática de posturas divididas al interior del sector empresarial mexicano, que complicaba la toma de decisiones.

Por una parte, existía el ala industrial calificada como de los “duros” que no estaban dispuestos a mover la oferta ya presentada en torno a desgravación arancelaria, en este sector se encontraban los sectores automotor, de autopartes, el farmoquímico, el textil, del vestido, de bienes de capital y el metal-mecánico, así como de artículos de piel y viaje, entre otros. En otro lado, se encontraba la fracción dispuesta a ceder algunos puntos para que se llegara a un acuerdo con los países comunitarios, entre los que destacaban el sector de la industria química y el de alimentos.

La octava ronda de negociación se realizó en la ciudad de México del 7 al 15 de octubre de 1999. Nuestro país fue representado por el embajador de México ante la Unión Europea, Jaime Zabudowsky, el coordinador de la negociación, Fernando de Mateo, así como por el representante de la COECE, Juan Gallardo Thurlow. Por la parte europea se presentó el jefe de la negociación Mendel Goldstein y el embajador de la Unión Europea en México Manuel López Blanco (97).

En las discusiones se anunció la conclusión de dos capítulos: el de inversión y el de servicios, sin embargo quedaban temas pendientes como el de compras de gobierno, reglas de origen y desgravación del sector agropecuario:

- Compras de gobierno: México se oponía a la demanda de los europeos de comprometer las compras de los gobiernos de los dos estados, en el caso de nuestro país la incorporación de las compras de Petróleos Mexicanos (Pemex) y la Comisión Federal de Electricidad (CFE).
- Reglas de origen: Existían todavía 10 sectores, con sus respectivos subsectores, en discusión debido a la ausencia de consenso entre las partes.
- Desgravación de sector agropecuario: México demandaba la exclusión de los productos lácteos, cárnicos y granos, debido a los altos subsidios que tenían

éstos en la Unión Europea, lo cual prácticamente había sido aceptado por los delegados del viejo continente. Sin embargo, Europa buscaba limitar las exportaciones de las frutas y hortalizas, y deseaba que se mantuviera en lista de espera productos tropicales como plátano y otros cítricos, debido a que buscaban proteger las compras que hacían a sus excolonias, postura que México rechazaba ya que en estos productos en nuestro país eran altamente competitivos.

La ronda fue calificada como positiva ya que se sumaron ocho capítulos terminados de un total de 11 que integraban el acuerdo, registrándose un 80% de avance en las discusiones, ello a pesar de que prevalecían puntos claves inconclusos que se discutirían en los próximos trabajos, los cuales se programaría con el nombre de *Ronda Extraordinaria*, bajo la perspectiva de que fueran las últimas discusiones, ya que se concluirían hasta finiquitar todos los desacuerdo en los diversos temas, dando conclusión a las negociaciones.

### **3.1.9 Novena Ronda Extraordinaria de Negociación: Conclusión oficial del acuerdo comercial entre México y la Unión Europea.**

La novena ronda extraordinaria de discusión fue precedida por una intensa actividad de cabildeo a nivel internacional por parte de nuestro país, orientada fundamentalmente a promover la finalización de las negociaciones para concretar el acuerdo entre México y la Unión Europea.

La respuesta positiva al trabajo diplomático mexicano se reflejó de manera amplia durante la gira a Europa del Secretario de Comercio de México del 18 al 28 de octubre de 1999, en donde 1,200 Cámaras de Comercio de 33 países europeos firmaron una declaración a favor de la agilización de las negociaciones para el acuerdo de libre comercio entre México y la Unión Europea, ello en el marco del denominado “Encuentro Empresarial Hispano-Mexicano” convocado por el Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España (98).

El principal argumento de los empresarios europeos para otorgar el respaldo al acuerdo entre nuestro país y el viejo continente fue la necesidad de avanzar en el establecimiento de asociaciones estratégicas mutuamente ventajosas que permitieran a ambas regiones intercambiar sus visiones de un modo más efectivo; asimismo, se destacó el papel de México como principal exportador e importador entre los países de Latinoamérica y su

condición como uno de los ocho primeros países en el comercio internacional, lo cual lo ubicaba como un socio económico prioritario para la Unión Europea en el marco de sus relaciones comerciales y de inversión con América Latina.

Cabe destacar que, junto con Herminio Blanco Mendoza también viajó a Europa Rosario Green Macias, así como una delegación de aproximadamente 60 empresarios y los principales negociadores mexicanos del acuerdo.

La ronda extraordinaria de negociación se llevó a cabo en Bruselas, Bélgica del 8 al 25 de noviembre de 1999, con vistas a cerrar el acuerdo de libre comercio a través de realizar un esfuerzo político para alcanzar un acuerdo y eliminar las divergencias. Al inicio de las discusiones los equipos negociadores de México y la Unión Europea adoptaron al más alto nivel un compromiso político y acordaron flexibilizar sus posturas (99).

A diferencia de las pasadas rondas de negociación, la novena contó con un nuevo formato integrado por cuatro mesas de trabajo para tratar los capítulos restantes y no tendría límite de tiempo, es decir que terminaría hasta llegar al texto final. Los aspectos que se tratarían serían compras de gobierno, reglas de origen y desgravación arancelaria, y habría una mesa anexa para discutir algunos rubros de agricultura en donde persistían las diferencias.

A lo largo de la ronda, la Unión Europea mostró su voluntad para cerrar las negociaciones comerciales con México al presentar un paquete en materia de reglas de origen para productos industriales interesante a los ojos del grupo negociador mexicano, ya que la propuesta presentaba un periodo de transición en donde el propósito era tener un lapso en donde operara la regla de origen propuesta por México, para después pasar a la regla comunitaria (100).

Ante la nueva actitud europea, el equipo negociador de México inició de inmediato consultas con los representantes del denominado “*Cuarto de Junto*” con el objetivo de definir una postura. Posteriormente, las autoridades comerciales de nuestro país informaron que la parte europea había mejorado su oferta inicial y que en términos generales las propuestas eran buenas para la mayor parte de los productos de interés prioritario de exportación de México.

Por lo que, el 24 de noviembre de 1999, se dieron por concluidas de manera oficial las negociaciones para concretar el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México la Unión Europea con la firma del documento final, dando pie al inicio del proceso interno de aprobación del Senado del República en el caso de México y del Parlamento Europeo en el caso de la Unión Europea, para que una vez autorizado entrará en vigor a partir del 1° de julio del año 2000.

### **3.2 Resultados obtenidos en los temas que generaron mayor tensión durante las rondas de negociación para un acuerdo comercial entre México y la Unión Europea.**

A lo largo de las negociaciones comerciales para concretar el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea surgieron temáticas que se constituyeron en importantes puntos de tensión entre los equipos negociadores de ambas regiones, ante la existencia de intereses particulares que obstaculizaban el logro de consensos.

Los resultados de las discusiones pueden reflejar el trabajo negociador que realizó el equipo mexicano para obtener beneficios, en un proceso que demandó concesiones y generó responsabilidades, pero que también dio pie a privilegios para México que van de acuerdo a los intereses nacionales de diversificación de las relaciones comerciales de nuestro país (101).

#### **3.2.1 Desgravación Arancelaria del Sector Industrial.**

El aspecto de desgravación arancelaria en un tratado comercial abre diferentes oportunidades para empresa establecidas y para las inversiones nuevas, nacionales y extranjeras, que quieren aprovechar acceso preferencial en los mercados internacionales, generando, con ello, múltiples y variadas consecuencias para los Estados tratantes, que van de acuerdo a las características propias tanto en términos políticos como económicos y sociales de cada uno de los países; por ello, la eliminación de aranceles en el sector industrial se constituyó en uno de los principales focos de tensión en el marco de las negociaciones para concretar un acuerdo comercial entre México y la Unión Europea.



Ante la importancia de la desgravación arancelaria y sus efectos, México demandó un trato asimétrico en el acuerdo comercial con la Unión Europea, es decir, el reconocimiento de las diferencias en el nivel de desarrollo entre las dos partes, a través de una desgravación más lenta en el caso de nuestro país, con el fin de dar tiempo a las diversas ramas industriales de adaptarse al nuevo contexto de competencia con el viejo continente.

El acuerdo comercial entre México y la Unión Europea adoptó la propuesta de nuestro país, estableciendo que a partir del año 2003, el 100% de los productos industriales mexicanos podrán ingresar al mercado comunitario europeo libres de arancel, mientras que la desgravación arancelaria mexicana se desarrollara a través de tres categorías de productos industriales (102):

- *Categoría A:* a la entrada en vigor del acuerdo, es decir, el 1° de julio del 2000.
- *Categoría B:* en cuatro cortes iguales; el primero a la entrada en vigor y los siguientes cada 1° de enero de los años siguientes para llegar a cero arancel en enero del año 2003.
- *Categoría C:* a partir de la entrada en vigor hasta llegar a tasa cero de arancel en el año 2007.

Los principales productos industriales que México desgravara de inmediato son: maquinarias no fabricadas en el país, insumos de no fabricación nacional, equipo agrícola y fertilizantes; equipo electrónico y de telecomunicaciones, y jabones y detergentes; en el mediano plazo, es decir en el año 2003 y 2005, son: medicamentos, hilos y telas, camiones y autobuses; y en el largo plazo, es decir en el año 2007, calzado, vestido, acero, manufacturas de cuero, madera y papel, perfumería, conductores y muebles.

### **3.2.2 Desgravación Arancelaria del Sector Agropecuario.**

La Unión Europea es el principal importador de productos agroalimentarios a nivel mundial y el segundo exportador de los mismos, por su parte, México cuenta con una amplia competitividad en diferentes productos agrícolas, situación que generó que la temática de desgravación arancelaria en el sector agropecuario fuera uno de los aspectos que causara mayor trabajo enfrentar para el equipo negociador mexicano, ya que los europeos mostraron posturas de inflexibilidad en productos agrícolas específicos.

Por lo que, a través de un acuerdo conjunto, México y la Unión Europea decidieron que los productos agrícolas de mayor sensibilidad para cada una de las partes quedaran dentro de la denominada “lista de espera”, la cual indica que las partes procurarán ampliar la cobertura del acuerdo después de 3 años de la entrada en vigor del mismo, ello a través de la incorporación de nuevos productos; la ampliación de cuotas preferenciales y/o el aumento de preferencias parciales.

Además, nuestro país y la Unión Europea acordaron que la aplicación de las reducciones arancelarias establecidas en el acuerdo comercial solamente se harían efectivas en aquellos productos en los que la parte europea no aplicara o se comprometiera a no aplicar restituciones a la exportación. Ello debido a que la Política Agrícola Común de la Unión Europea se caracteriza por emplear subsidios a la exportación, lo que fue considerado por México como una competencia desleal para los productores nacionales. Por lo que decidieron mantener en lista de espera a los siguientes productos (103):

- Cereales, así como sus derivados (maíz, trigo, cebada, frijol, sorgo, harinas y preparaciones a base de cereales).
- Productos lácteos (leche, queso y preparaciones a base de lácteos)
- Productos cárnicos, incluyendo despojos y vísceras (bovino, porcino, ave, ovinos y caprinos).
- Azúcar y chocolates.
- Frutas de clima templado (manzana y durazno).

Cabe destacar que, la desgravación a las exportaciones mexicanas en el sector agropecuario se estableció de manera gradual a partir del año 2003 y hasta un periodo de diez años, tomando como base la propuesta de México de dar tiempo al sector agropecuario mexicano de adaptarse al nuevo contexto de competencia; asimismo, se estipuló que nuestro país podrá administrar las cuotas de acceso preferencial hacia la Unión Europea. En todos los casos las cuotas de acceso negociadas son muy superiores a los promedios de exportación de México hacia Europa, lo cual permite la expansión del comercio.

### **3.2.3 Reglas de origen.**

Las reglas de origen, las cuales determina que bienes gozarán de trato arancelario preferencial sobre los provenientes de países ajenos a la región, se constituyeron en punto nodal de las discusiones entre México y la Unión Europea dada su estrecha vinculación con la temática de desgravación arancelaria, ésta última causante de fricciones entre los equipos negociadores de ambas regiones.

En tal sentido, México buscó que el tratado comercial con la Unión Europea orientará de manera específica sus beneficios a los países que conforman esta zona de libre comercio, por lo que mostró una amplia atención hacia las llamadas reglas de origen. Bajo este contexto, se llegó al consenso de que las ventajas del acuerdo comercial entre ambos actores se otorgaran a bienes de México y la Unión Europea totalmente obtenidos en sus territorios, elaborados con insumos originarios, y elaborados con insumos no originarios de la región, siempre y cuando dichos insumos se transformen suficientemente.

### **3.2.4 Compras de gobierno.**

La importancia económica que representaba el mercado de compras del sector público generó el retraso de consensos entre México y la Unión Europea, ya que contar con un título de compras gubernamentales permitiría a los bienes y servicios de ambas regiones ampliar el alcance de oportunidades de acceso seguro a sus mercados; además, ésta temática contaba con puntos sensibles para ambos actores que obstaculizaban la concreción de decisiones. En el caso de México, la situación de las empresa Petróleos Mexicanos (PEMEX) y la Comisión Federal de Electricidad (CFE).

Bajo este marco, se acordaron medidas equivalentes, es decir, que México y la Unión Europea aplicarían las disposiciones establecidas en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y del Acuerdo Sobre Contratación Pública (ACP) respectivamente, con lo que México preservó las reservas y exclusiones defendidas y negociadas en otros TLC's (104):

- *En Entidades:* cada parte enlistó las entidades del Gobierno Federal o Central y las Empresas Gubernamentales sobre las que aplicaría el presente capítulo. México incluyó

a las que se les aplica lo previsto en el TLCAN y la Unión Europea a las que se les aplica en el ACP.

- *En Bienes*: se especificó que el presente título aplicará a todos los bienes, excepto en los que se establece lo contrario en alguna parte del título. Las compras que realicen las Secretarías de la Defensa Nacional y de la Marina de México, así como los respectivos Ministerios de Defensa de los países que componen a la Unión Europea, se limitan a bienes no estratégicos y los no relacionados con aspectos de defensa y seguridad nacional.
- *En Servicios*: se enlistaron los servicios cubiertos por cada parte. Estas listas son las que México tienen en el TLCAN y la Unión Europea en el ACP.
- *En Servicios de Construcción*: se enlistaron los conceptos de obra pública cubiertos. Estas listas son las que México tienen en el TLCAN y la Unión Europea en el ACP.

Asimismo, cada parte estableció en este capítulo aquellas reservas o excepciones aplicables a las compras que realice alguna entidad o a la compra de algunos bienes y servicios en particular. En el caso de México, se estableció una reserva temporal sobre un porcentaje de las compras que realice PEMEX, la CFE y la construcción del sector no energético durante un periodo de 7 años, a partir de la entrada en vigor de este título. Este porcentaje iniciará con un nivel de 45%, mismo que se reducirá gradualmente hasta llegar al 30% en el año 7; a partir del octavo año, PEMEX y la CFE utilizarán una reserva permanente que se especificará en valor.

Adicionalmente, México estableció una reserva permanente por un monto de 1,000 millones de dólares durante 7 años, a partir de la entrada en vigor de este título, para su utilización por todas las entidades compradoras cubiertas, excepto PEMEX y la CFE. Del año 8 en adelante, esta reserva se incrementará a 1,800 millones de dólares y PEMEX y la CFE podrán hacer uso de ella.

Los mecanismos no patentados que adquiera el sector salud de México no están cubiertos durante los primeros 7 años a partir de la entrada en vigor de este título; del octavo año en adelante las entidades del sector salud podrán utilizar la reserva permanente. Nuestro país se reserva la posibilidad de establecer requisitos de contenido nacional en los proyectos

llave en mano, y excluyó de la cobertura las compras efectuadas con miras a la reventa comercial por tiendas gubernamentales, aquellas que se realizan entre entidades y las adquisiciones para la compra de agua y suministro de energía o combustible para la producción de energía.

Asimismo, este título no aplicará a los servicios públicos; servicios de transporte, telecomunicaciones y postales; reparación de equipo de transporte; ni a los servicios financieros, entre otros.

### **3.2.5 Prácticas Desleales.**

Al inicio de las negociaciones para un acuerdo comercial entre México y la Unión Europea, nuestro país solicitó a su contraparte europea la formación de un grupo de discusión sobre el tema de prácticas desleales, en particular el tratamiento del dumping, las subversiones y sus remedios a nivel bilateral, a fin de poder contar con un esquema de reglas comerciales en estas materias similares a las que se tiene con Estados Unidos y Canadá.

Ante lo cual se apreció una gran resistencia de la parte europea quien explicó que tenían razones principalmente políticas para rechazar la integración de un esquema de revisión de esta temática. La causa era la posibilidad de que sus diversos socios comerciales demandarán, también, un trato equivalente al de México, sobre todo por que la Unión Europea contaba con una política comercial para solucionar problemas en estas materias con terceros países en el seno de la Organización Mundial de Comercio y no a nivel bilateral.

Bajo este marco, el equipo negociador de México insistió en el tema, a petición de algunos sectores industriales nacionales que han sido usuarios del mecanismo en el TLCAN, y puso sobre la mesa una propuesta que básicamente sugería reproducir el esquema de solución de controversias para estas materias previsto en el tratado aludido y adoptar algunas disciplinas a las previstas en la OMC, con el objetivo de reforzar el uso racional de estos instrumentos (notificación inmediata de denuncias presentadas; audiencias técnicas para explicar las metodologías utilizadas en las investigaciones; acceso a información confidencial para los representantes legales de los exportadores , etc.).

Al final de las negociaciones se acordó básicamente que cada parte conservaría sus derechos y obligaciones derivados de la OMC, para aplicar medidas en estos terrenos. Las objeciones de la Unión Europea resultaron en efectos insalvables, sin embargo el grupo negociador de México aceptó debido a que los casos bilaterales en estas materias son muy pocos, y no se vislumbraban un crecimiento significativo en lo futuro (105).

Lo que sí aceptaron los europeos, y que fue esencialmente empujado por el sector siderúrgico mexicano, fue la creación, en el contexto del Capítulo de Acceso a los Mercados, de un llamado Grupo de Contacto Sobre Acero; dicho grupo serviría como un órgano de consulta en el que pueden participar los industriales de ambas partes, para atender los problemas que se presenten en el comercio bilateral, y hacer recomendaciones.

Al final, el gobierno de México no le interesó intentar repetir el esquema de grupos de contacto para otros sectores, porque se corría el riesgo de pulverizar el tratamiento de ramas que son manejados de manera más adecuada a nivel general, y porque en sustancia no confieren derechos que no estén ya recogidos a nivel multilateral.

En los últimos cinco años la Unión Europea ha iniciado 2 casos antidumping contra México y establecido medidas en al materia: cables de acero y discos magnéticos. Por su parte, durante el mismo lapso México ha establecido en 3 casos medidas en la materia: paratión metílico, poliestireno cristal y carne de bovino (106).

### **3.3 Proceso de ratificación en el Senado de la República del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.**

La culminación de las negociaciones entre México y la Unión Europea para concretar el acuerdo, en el mes de noviembre del año de 1999, generó el inicio formal de los procesos internos de aprobación de los resultados en ambas regiones, como requisito de las decisiones colectivas tomadas por los Estados. Las comisiones del Senado de la República convocaron a una reunión inmediata con el titular de la SECOFI para conocer los logros de las discusiones con los representantes europeos, y posteriormente se realizaron otras cinco reuniones informativas.

Cabe destacar que en México, las comisiones senatoriales comenzaron desde antes con el compromiso de analizar y evaluar con profundidad los documentos emanados de las discusiones, recurriendo a su facultad de analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal y aprobar los tratados comerciales que firma nuestro país con otros Estados del escenario internacional. En esta etapa, destaca el trabajo de los partidos políticos que como actores fundamentales del proceso de formulación de la política exterior de México han desarrollado una actitud cada vez más participativa en torno a las relaciones internacionales de nuestro país.

El trabajo senatorial inició a partir de que éste órgano legislativo ratificó el Acuerdo Interino del acuerdo comercial entre México y la Unión Europea, en el año de 1998, y reiteró sus dos líneas de seguimiento y apoyo al proceso de negociación (107):

**1ra.:** Integración de una representación plural compuestas por 7 senadores de las diversas fracciones parlamentarias quienes sostuvieron reuniones periódicas con el grupo de discusión, con el fin de conocer la evolución de las pláticas.

**2da.:** Comparecencias de los titulares de la SECOFI y de la S.R.E. orientadas a informar sobre los avances de los trabajos.

En enero del año 2000, el Senado de la República comenzó de manera informal el análisis y evaluación de los resultados concretos de las negociaciones para un acuerdo comercial entre México y la Unión Europea, a fin de discutir si se ratificaría o no ese instrumento en el periodo ordinario de sesiones que comenzaría el 15 de marzo de ese mismo año, siendo él inició oficial de las reuniones senatoriales el 9 de febrero del mismo año (108).

Las reuniones fueron de carácter informativo y con la finalidad de buscar que los senadores contarán con la opinión y visión tanto de los funcionarios públicos responsables del proceso de negociación del acuerdo, así como de los sectores productivos vinculados a cada uno de los títulos que integraba el mecanismo comercial entre México y la Unión Europea.

Por lo que el estudio del documento se realizó en diferentes etapas y en donde participaron los senadores integrantes de las comisiones de Relaciones Exteriores y de Comercio del Senado de la República; además de los responsables de la negociación con Europa de la SECOFI y uno más de la S.R.E., así como representantes de los sectores productivos.

En los encuentros se revisaron los aspectos generales de la negociación comercial y del acuerdo global; la naturaleza y ámbito de aplicación del tema de acceso a los mercados en los rubros agropecuario, industrial, de servicios y compras del sector público; asimismo se evaluaron las reglas de origen, salvaguardas, marco constitucional, competencia, propiedad intelectual, solución de controversias y las disposiciones finales. Además de los contenidos y alcances de los apartados de cooperación y diálogo político del Acuerdo Global.

De manera paralela a los trabajos legislativos para evaluar y aprobar el acuerdo comercial entre México y la Unión Europea el gobierno federal de nuestro país inició una amplia actividad discursiva y de cabildeo entre los legisladores mexicanos de los diversos partidos políticos orientada fundamentalmente a presentar los beneficios obtenidos para México en las negociaciones con Europa, y por ende, lograr su pronta aprobación.

En tal sentido, Herminio Blanco Mendoza, representante de la SECOFI, fue el encargado de encabezar la acción gubernamental a partir de argumentos que resaltaban la conveniencia de aprobar el acuerdo con el viejo continente entre los que resaltaron los siguientes (109):

- Se aumentarían las exportaciones mexicanas a los 15 países que integran a la Unión Europea, es decir, a un mercado potencial de más de 375 millones de consumidores, que en 1998, realizaron compras al exterior por más de 800 mil millones de dólares; además de que cuentan con un Producto Interno Bruto (PIB) comunitario que supera ligeramente los 8.0 billones de dólares, y concentran alrededor de la quinta parte del comercio mundial.
- México sería excepcional para la inversión, al convertirse en el único del mundo que participara en acuerdos similares con Estados Unidos y Canadá, con diversas naciones de América Latina y con la Unión Europea, lo que sería reconocido por los empresarios nacionales y extranjeros, al ubicarse nuestro país en un lugar óptimo y estratégico en el escenario internacional.
- Se establecieron desgravaciones graduales en el sector industrial y agrícola considerando la asimetría de las economías de ambos actores y permitiendo a los empresarios mexicanos adecuarse al nuevo escenario de competencia con Europa.



Además de que se realizó una buena defensa para los productos sensibles en estas dos áreas productivas.

Bajo este marco, las reuniones de evaluación del acuerdo comercial entre México y la Unión Europea en el Senado de la República se desarrollaron a través de un intenso trabajo legislativo por un lado, y con una amplia campaña de promoción por parte de las autoridades gubernamentales de la diversificación de la relaciones comerciales de nuestro país con el viejo continente, por el otro.

En las reuniones de evaluación se generaron reacciones encontradas entre los legisladores de los diversos partidos políticos. Mientras la bancada del Partido Revolucionario Institucional (PRI) expresó su total apoyo y beneplácito por el acuerdo comercial; la del Partido Acción Nacional (PAN) se orientó a considerar la necesidad de realizar un análisis detallado del texto para poder presentar una postura concreta, y la del Partido de la Revolución Democrática (PRD) demandó la modificación de disposiciones del mismo que, aseguraron violentaba el marco legal mexicano.

El grupo parlamentario del PRD, particularmente el área internacional, elaboró un estudio del contenido del acuerdo comercial entre México y la Unión Europea, así como un informe de análisis preliminar en donde consideró al acuerdo de libre comercio violatorio del orden jurídico nacional, particularmente al dar un trato privilegiado a las empresas y corporaciones extranjeras.

Las divergencias en las posturas de los diversos grupos parlamentarios provocaron un ambiente tenso en el proceso de ratificación del acuerdo comercial, situación que se vio agudizada por el desarrollo de una actitud de cautela por parte de los legisladores de los diversos partidos político y la presión del gobierno federal para acelerar el proceso de aprobación del acuerdo.

Sin embargo, el intenso trabajo legislativo permitió unificar posturas y concretar consensos para que el 15 de marzo del año 2000, en reunión convocada por las comisiones de Relaciones Exteriores y de Comercio, fuera aprobado el dictamen sobre el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, el cual fue ratificado el 20 de marzo siguiente, con 89 votos a favor de legisladores del PRI y PAN, 11 en contra del PRD y dos abstenciones (110).

Los argumentos de los legisladores para la ratificación del acuerdo comercial con Europa fueron el cumplimiento de los lineamientos constitucionales en la materia, es decir, en torno a la autodeterminación de los pueblos, la no intervención, la solución pacífica de controversias, la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales; la igualdad jurídica de los estados y la cooperación internacional para el desarrollo. Cabe destacar que en el dictamen las comisiones comprometieron al Ejecutivo Federal a mantener una comunicación permanente con esta órgano legislativo, con el fin de que se consulte previamente al Senado en el caso de modificaciones futuras al acuerdo.

Cabe destacar que a la par de los trabajos legislativos de nuestro país para la aprobación del acuerdo, en el viejo continente se desarrolló también el proceso interno de aceptación del acuerdo comercial con México, es decir la ratificación del Parlamento Europeo y de los 15 países que integraban a la Unión Europea. A la fecha de la ratificación del Senado de México del acuerdo comercial, del mismo modo el Parlamento Europea ya lo había aprobado, y sólo faltaban por aprobar de manera particular los países de Luxemburgo, Dinamarca e Italia.

### **3.4 Declaración de Lisboa.**

La denominada “*Declaración de Lisboa*” fue firmada en el marco de la Reunión Extraordinaria del Consejo Europeo Sobre el Empleo que se realizó el 23 de marzo del año 2000, en el auditorio Domingos Bontempo del Centro de Reuniones de la Presidencia de la Unión Europea en Lisboa, Portugal (111).

La rúbrica estableció la disposición de que el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea entrará en vigor a partir del 1° de julio del año 2000, con lo que se marcó la conclusión oficial de los procesos legales de cada región de aprobación tanto de nuestro país como del viejo continente, lográndose el objetivo mexicano de firmar el acuerdo y establecer su aplicación en el marco del año 2000.

La firma del documento fue realizada por el Jefe del Estado mexicano, Ernesto Zedillo Ponce de León, el Primer Ministro de Portugal y Presidente en turno de la Unión Europea, Antonio Guterres, y el Presidente de la Comisión Europea, Romano Prodi. Al acto solemne

asistieron, también, más de 800 delegados entre Jefes de Estado y de Gobierno, Ministros y funcionarios de los 15 países integrantes de la comunidad europea.

Si bien, la Declaración de Lisboa establecía la finalización de los procesos internos de aprobación del acuerdo entre México y la Unión Europea, a la fecha de la firma del documento prevalecía la ausencia de autorización por parte del gobierno de Italia, sin embargo ante la perspectiva de los actores tratantes de una respuesta positiva pronta del parlamento italiano, se dio seguimiento a los procesos protocolarios para formalizar el acuerdo entre México y la Unión Europea, ello a través de la firma del documento en Portugal.

Cabe destacar que en correspondencia con el Acuerdo Global, la ausencia de aprobación por parte del gobierno italiano generaría que únicamente la parte comercial del acuerdo entre México y la Unión Europea entrara en vigor, dejando en espera los aspectos de concertación política y cooperación, los cuales eran los puntos cuestionados por el país europeo.

### **3.5 Retraso de Italia para ratificar el acuerdo comercial entre México y la Unión Europea.**

A lo largo del proceso preliminar para concretar el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, durante las negociaciones formales, y hasta su firma, Italia se caracterizó por ser el único país europeo que desarrolló una postura constante de reserva hacia el acuerdo comercial con nuestro país.

Si bien, los argumentos italianos fueron diversos y dependieron de la etapa en la cual se ubicaran las negociaciones el debate en torno a la inserción y cumplimiento de la denominada "Cláusula Democrática" en el acuerdo se constituyó en el principal punto de cuestionamiento del gobierno italiano, el cual mostró una actitud de inflexibilidad y preocupación hacia la situación del respeto a los derechos humanos en México, y de manera específica hacia el conflicto suscitado en el estado de Chiapas.

La actitud de reserva del gobierno italiano se reflejó de manera amplia en el proceso interno de aprobación, cuando ya signado el acuerdo, el Partido de la Refundación Comunista (PRC) y las fracciones de Democráticos de Izquierda-Olivo (DS-U) de la Cámara de Diputados de Italia aplazaron la discusión para su ratificación, la cual se tenían prevista realizar el 27 y 28 de junio del año 2000, y que fue postergada para los días 4 y 5 de julio siguientes (112).

El motivo fue el interés italiano de esperar el desarrollo de las elecciones presidenciales en México del 2 de julio para constatar la presencia de condiciones de equidad para los partidos de oposición, de transparencia y democracia, así como de respeto a los derechos humanos, y con ello, determinar el reconocimiento o no del acuerdo comercial entre las dos regiones. Con lo que, el 1º de julio del año 2000, entró en vigor únicamente la parte comercial del acuerdo, postergando los demás aspectos de política y cooperación (113).

El gobierno de México, ante las eventualidades de que uno de los países miembros de la Unión Europea no hubiera ratificado el acuerdo, desarrolló una intensa actividad de cabildeo orientada hacia el gobierno de Italia, con el fin de superar las reticencias y diluir las presiones en torno a la temática de los derechos humanos en nuestro país, ello a través de acentuar los principios de la política exterior mexicana, los cuales llevan inmersos de manera específica el respeto a los derechos humanos.

Destacan los viajes realizado a Roma, Italia, de la Secretaría de Relaciones Exteriores, en marzo y julio del año 2000, en donde la canciller tuvo una apretada jornada de entrevistas políticas durante su estancia en ese país. Sobresalen las reuniones con el presidente de la Cámara de Diputados, Luciano Violante; con el presidente de la comisión de exteriores de la cámara, Achille Occhetto y con diferentes parlamentarios del principal partido de coalición gubernamental de centroizquierda, los Demócratas de Izquierda y de la oposición de centro, Derecha Forza Italiana (114).

El trabajo diplomático mexicano aunado al desarrollo de unas elecciones presidenciales en México tranquilas y sin sobresaltos generaron que el 18 de julio del año 2000, el Parlamento de Italia ratificara por amplia mayoría el acuerdo con un total de 435 votos a favor y 19 en contra y 8 abstenciones, siendo el último país en aprobar el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea (115).

### CAPITULO III

#### Citas

80. Becerril, Isabel, "Reglas de Origen y Desgravación, temas de la segunda ronda de negociación con la UE. Teme la IP que no se reconozca el rezago tecnológico de la industria", El Financiero, México, 23/III/1999, P. 12.
81. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Entendiendo al TLC, México. Fondo de Cultura Económica, 1995, P.27.
82. Agencia France Press, "Anoche, concluyó la primera ronda de negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea", Agencia France Press, México, 14/XI/1998.
83. Notimex, "Concluye la segunda ronda de negociaciones entre México y la Unión Europea para lograr un acuerdo de liberalización económica", Agencia Notimex, México, 22/I/1999.
84. Ibidem.
85. Agencia Reuter, "Mendel Goldstein, jefe de la unidad de México en la Comisión Europea, indicó que la UE se decepcionó de la oferta mexicana sobre la desgravación del sector industrial", Agencia Reuter, México, 12/III/1999.
86. Gazcón Cerda, Felipe, "México ofrece a la UE desgravación inmediata de 50% de sus aranceles", El Financiero, México, 12/III/1999, P. 16.
87. Rudiño, Lourdes Edith, "Los subsidios de la UE al agro, ejemplo para México, dicen europroductores", El Financiero, México, 10/III/1999, P.22.
88. Agencia France Press, "Delegación de México y la Unión Europea concluyeron la cuarta ronda de negociación sobre un tratado de libre comercio: viceministro de comercio exterior, Jaime Zabłudovsky", Agencia France Press, México, 15/IV/1999.
89. Flores, Mauricio, "Apertura de hasta 60% propone México a Unión Europea", El Economista, México, 14/IV/1999, P. 44.
90. Notimex, "El Acuerdo UE-México, Ratificado por parte del Parlamento Europeo, significa un espaldarazo a la política de diversificación del gobierno mexicano: Rosario Green", Agencia Notimex, México, 6/V/1999.
91. Gómora, Doris, "Inicia quinta ronda de negociaciones con la UE. Quiere México frenar abusos de europeos", Reforma, México, 18/V/1999, P. 14 A.
92. Boletín Notimex, "La UE decidió aceptar el calendario de liberalización comercial propuesto por México: embajador de ese bloque en nuestro país. Manuel López Blanco", Agencia Notimex, México, 18/VI/1999.
93. Gazcón Cerda, Felipe, "Acelerrarán México y la Unión Europea las negociaciones del tratado comercial", El Financiero, México, 1/VIII/1999, P. 16.
94. Gazcón Cerda, Felipe, "Escaso avance en la negociación entre México y la Unión Europea. Aranceles y reglas de origen no superaron el "bache", El Financiero, México, 23/VII/1999, P. 21
95. Céspedes, Rebeca, "Marcan los tiempos políticos las pláticas. Quieren acuerdo este año", Reforma, México, 7/X/1999, P. 5 A.
96. Gazcón Cerda, Felipe, "Negociará el gobierno con la UE aun sin consenso de industriales. Definida la estrategia para la octava ronda", El Financiero, México, 7/X/1999, P. 27.
97. Gazcón Cerda, Felipe, "Desconcierta a empresarios el triunfalismo de Socofi con la UE. El secretario Herminio Blanco, satisfecho con resultados", El Financiero, México, 16/X/1999, P. 21.

98. Notimex, "Más de mil 200 cámaras de comercio de 33 países europeos suscribieron una declaración a favor del acuerdo de libre comercio de México con la UE", Agencia Notimex, México, 18/XI/1999.
99. Agencia EFE, "La Comisión Europea y México se reunirán en Bruselas el 8 de noviembre a fin de cerrar el acuerdo antes de que concluya el año", Agencia EFE, México, 19/XI/1999.
100. Mena, Yadira, "Avances en la negociación comercial México-UE. Presentan los europeos un paquete en materia de reglas de origen para productos industriales", El Economista, México, 16/XI/1999, P. 23.
101. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Profundización de la relación entre México y la UE, [htt://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/PRACTICA.htm](http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/PRACTICA.htm), 21/VIII/2000.
102. Ibidem.
103. Ibidem.
104. Ibidem.
105. Ibidem.
106. Mena, Yadira, "México negoció un buen TLC con la UE", El Economista, México, 29/XI/1999, P. 30.
107. Coordinación de Comunicación del Senado de la República, Discusiones del Acuerdo Económico, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, <http://www.senado.gob.mx>, 14/II/2000.
108. Martínez, Cristiana, "Aprueban en comisiones legislativas TLCUEM", El Economista, México, 16/III/2000, P. 29.
109. Excelsior, "Analiza el Senado el Tratado de Libre Comercio Suscrito con la Unión Europea", Excelsior, México, 18 /III/2000, P. 26
110. Ibidem.
111. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Profundización de la relación entre México y la UE, [htt://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/PRACTICA.htm](http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/PRACTICA.htm), 21/VIII/2000.
112. Agencia EFE, "Italia pone objeciones de última hora al acuerdo de libre comercio entre la UE y México", Agencia EFE, México, 10/II/2000.
113. Reforma, "Lamenta México la actitud de Italia" Reforma, México, 28/VI/2000, P.35.
114. Agencia ANSA, "La Canciller Rosario Green viajó a Roma para superar las reticencias italianas sobre la ratificación del TLC entre México y la Unión Europea", Agencia ANSA, Europa, 24/III/2000.
115. Boletín de ANSA, "El parlamento italiano aprobó por amplia mayoría el acuerdo de la Unión Europea" Agencia ANSA, Europa, 18/VII/2000.

## CAPITULO IV

## **Papel del sector empresarial mexicano en el proceso de negociación comercial entre México y la Unión Europea.**

Las características e importancia del sector empresarial como actor de la política exterior de México hicieron indispensable su participación en las negociaciones comerciales con Europa. La actuación del empresariado fue fundamental para integrar de forma completa a los actores involucrados en el proceso de decisión gubernamental orientado a concretar un acuerdo de libre comercio con el viejo continente.

Sin embargo, la situación interna del sistema de representación empresarial de nuestro país ha repercutido en las percepciones que sobre el acuerdo comercial entre México y Europa tiene la iniciativa privada nacional en su conjunto.

### **4.1 Antecedentes generales de la relación sector empresarial-Estado en México.**

La relación entre el sector empresarial y el Estado se ha caracterizado por experimentar constantes cambios:

- *Etapas prerrevolucionaria*

En la década precedente a la Revolución Mexicana de 1910, se identifica un incipiente inicio de la relación entre el Estado y el sector privado, cuando Porfirio Díaz proporciona durante su gobierno un importante poder a los nacientes capitalistas mexicanos, sin que ello llegará a ser una relación institucionalizada, situación que produjo desequilibrio político y por ende inestabilidad en el país (116).

- *Etapas de la Revolución Mexicana*

En la fase inicial de la Revolución Mexicana, Francisco I. Madero, rico terrateniente e inversionista en las que luego habrían de ser grandes empresas coahuilenses, asumió el liderazgo político de México, y dando continuidad a la rudimentaria relación entre el empresariado y el Estado al igual que Díaz, compartió el poder con un gran número de capitalistas. Al avanzar la fase violenta de la Revolución Mexicana éstos capitalistas fueron los que determinaron la supervivencia política y económica de los empresarios entre 1913 y 1916.



Posteriormente, el presidente Venustiano Carranza inició una política de cambios de consecuencias estructurales para la relación entre el Estado y el sector privado. En primera instancia Carranza, que representaba a la clase terrateniente, obtuvo el apoyo de la clase capitalista al devolver a sus anteriores propietarios los predios confiscados durante la Revolución Mexicana, maximizando los beneficios políticos para su gobierno al extender esta política durante varios años, pero asegurándose de que sólo el gobierno federal tuviera este poder.

Asimismo, alentó a los empresarios para que cambiaran su dependencia de los líderes regionales y estatales hacia el gobierno federal y creó una relación de dependencia económica entre el sector privado y el Estado, este último empezó a actuar como mentor de un sector privado juvenil, es decir, el Estado distribuía los recursos para nutrir al incipiente sector privado (117).

- *Década de los 20s*

En los años veinte, a medida que los líderes revolucionarios de la clase media tomaban el control político, se volvió complicada y tensa la relación entre el sector privado mexicano y el Estado. Las tensiones surgieron, en parte, de la contradicción que aparentemente existía en la Constitución de 1917, entre las metas sociales y el capitalismo, además, las políticas de reforma agraria de los presidentes Obregón y Calles provocaron de nuevo a la clase capitalista tradicional.

Sin embargo, las políticas económicas fueron esencialmente ortodoxas en su mayor parte, aunque se caracterizaron durante estos gobiernos por las contradicciones inherentes a la evolución de la ideología revolucionaria. Las metas económicas compartían las bases establecidas por Carranza, y creaban las condiciones necesarias para la acumulación de capital y el surgimiento de una nueva clase capitalista.

En esta etapa, destaca el apoyo otorgado a los bancos que el gobierno de los años veinte hiciera en beneficio del sector privado y de su relación con el Estado, situación que significó: el establecimiento de una relación financiera dependiente entre los sectores manufactureros en expansión y el capital proveído por el gobierno, así como la transformación de la industria bancaria en un canal decisivo para el intercambio de líderes del sector privado y del sector público.

Otro elemento decisivo que surgió en los años veinte para la relación entre el empresariado y el Estado fueron las ideas tecnocráticas como: la orientación de independencia económica frente al coloso del norte, industrialización, la importancia de una clase media, la acción primordial del sector privado y la necesidad de una vigorosa actividad estatal para crear condiciones propicias a la inversión (118).

- *Década de los 30s*

La figura política decisiva de los años treinta fue Lázaro Cárdenas, quien realizó cambios que debilitaron de manera significativa la influencia del sector privado sobre el Estado, siendo los más destacables los siguientes:

- Acogió una nueva generación de asesores económicos orientados hacia una política económica gubernamental.
- Realizó la nacionalización de las compañías petroleras extranjeras.
- Consolidó el poder estatal frente a otros actores políticos trascendentales, reduciendo así una influencia empresarial extranjera.
- Separó el sector privado del vehículo electoral del liderazgo estatal, ello a través de reformar el Partido Nacional Revolucionario, antecesor del Partido Revolucionario Institucional (PRI) creado en 1929. Los únicos actores políticos importantes en la arena mexicana que no son abiertamente reconocidos por el partido son el sector privado y la Iglesia católica.

Las decisiones políticas de Cárdenas marcaron el inicio de una separación estructural entre el sector privado y el Estado, permitiendo que el gobierno negara toda representación al sector privado, el que quedaba relegado así a una posición política de segunda clase.

Cabe destacar que la decisión de excluir al sector privado de toda participación formal en el partido no indicaba que Cárdenas deseara abandonar al empresariado, sino que más bien esperaba que las relaciones entre el sector privado y el Estado se desarrollaran por otros canales, controlados por el Estado. En consecuencia, Cárdenas revisó las disposiciones legales que obligaban a los individuos propietarios de ciertos tipos de compañías a unirse en cámaras empresariales formales (119).

- *Década de los 40s*

El año de 1940, con el gobierno de Avila Camacho, fue decisivo para las relaciones entre el sector privado y el sector público, ya que se inició una sucesión de presidentes mexicanos convencidos de que la industrialización era la clave del moderno crecimiento económico, es decir, el Estado trató de promover el avance del sector privado por el camino del desarrollo económico.

En 1946, en el gobierno de Miguel Alemán, destaca el número de colaboradores empresariales, así como la introducción del político mexicano moderno, situación que aceleró el ritmo de la industrialización en México. El gobierno aumentó su acción estatal en la vida económica al más alto grado en la historia nacional y fue favorable de manera amplia a la inversión extranjera. Durante este periodo por lo general fueron buenas las relaciones entre el Estado y el sector privado porque Alemán trató de transmitir la posición de su gobierno con el apoyo de los empresarios mexicanos (120).

- *Década de los 50s*

Adolfo Ruiz Cortines, sucesor inmediato de Alemán, continuó en gran medida sus políticas económicas de éste último, su actitud hacia el sector privado fue distante y correcta, y continuó ininterrumpida hasta fines de los años cincuenta. Cuando llegó al poder Adolfo López Mateos, un presidente de corte populista que utilizó la Revolución cubana para hacer que su propio régimen pareciera liberal y nacionalista, el sector privado se mostró confuso en su relación con el Estado, registrándose una baja en la inversión privada en los primeros años de su gobierno; al advertir esto, López Mateos modificó su postura hacia el sector privado, buscando activamente su apoyo (121).

- *Década de los 60s*

En los inicios de esta etapa surgieron fisuras en la relación establecida entre el sector privado y el sector público, debido, principalmente, al hecho de que las actitudes y los valores de ambos grupos empezaron a seguir direcciones diferentes. Segmentos del sector público habían perdido ya su fe inicial en el empresario mexicano, además, diversos grupos del sector privado no dependían ya de la ayuda gubernamental para sobrevivir.

En 1964, cuando Gustavo Díaz Ordaz llegó a la Presidencia, se esforzó por restablecer la confianza tradicional de los empresarios en el Estado, su apoyo abierto hacia las inversiones del sector privado y su reducción de los ataques discursivos contra la educación privada ayudaron a crear una imagen positiva del Estado. Sin embargo, éste gobierno expandió al mismo tiempo el tamaño del sector público, incrementando así el papel potencial del Estado como una fuerza independiente.

El efecto inicial de Díaz Ordaz sobre su relación con el sector privado es poco importante en comparación con el de sus acciones de 1968, las cuales generaron que la clase media y los líderes públicos cuestionarán de manera amplia el modelo de desarrollo usado desde 1940 (122).

- *Década de los 70s*

En el sexenio de Luis Echeverría es cuando se refleja de forma clara el cambio de la relación entre el sector privado y el Estado.

El gobierno de Echeverría a través del desarrollo de una política populista se preocupó por el modelo económico y por el papel del sector privado como factor principal del éxito de ese modelo, sin embargo este gobierno no recibió una respuesta favorable por parte de los diversos sectores, entre ellos el empresarial. Echeverría profundizó el alejamiento con el sector privado con diversas acciones como el apoyo a ciertos grupos populares y la aplicación de reformas fiscales.

Al respecto, la respuesta de la comunidad empresarial nacional fue unirse a las empresas extranjeras para enfrentarse al sector público a través de realizar acciones para frenar la economía, lo que contribuyó a crear una situación cercana a una crisis política y económica, al final del régimen de Echeverría. Esta etapa destaca porque el sector privado se unificó en su oposición a la política gubernamental en mayor medida que en cualquier época anterior y se orientó al fortalecimiento de sus propias organizaciones.

En 1976, cuando José López Portillo tomó posesión de la Presidencia, las relaciones entre el sector privado y el Estado se encontraban a su nivel más bajo desde 1920, por lo que la comunidad empresarial decidió adoptar unan actitud de cautela frente al nuevo gobierno.

La sucesión de crisis política desde 1968 había contribuido a la declinación de la legitimidad del sistema político de México, por lo que el Estado requería de la asistencia del sector privado para lograr que su modelo económico funcionara con eficacia, por lo que destaca en esta etapa el reconocimiento de José López Portillo al papel decisivo que desempeñaría el sector privado para la supervivencia económica y política del Estado mexicano.

La decisión más importante de éste gobierno fue cambiar el discurso gubernamental y buscar la cooperación del sector privado en una forma explícita, positiva, con lo que el Estado pasó a depender del empresariado en términos económicos, principalmente (123).

En este periodo es cuando las condiciones generan el inicio de un novedoso activismo empresarial en términos de política exterior económica y, en particular, comercial, ya que algunos organismos empresariales, en 1979, participaron en el debate sobre la posibilidad del ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) se opuso tenazmente a dicho ingreso, mientras que otras cámaras mostraron un tibio apoyo a la idea; la oposición empresarial, la opinión de un sector importante del PRI y la de un grupo de intelectuales de izquierda pesaron, al parecer, en el ánimo del entonces Presidente José López Portillo, quien finalmente, decidió no dar el paso (124).

El éxito inicial de López Portillo, aunado al aumento extraordinario de los ingresos petroleros, hizo resurgir la unidad interna dentro del Estado mexicano, Sin embargo surgieron divisiones dentro del sector privado, debido fundamentalmente a la medida y la forma en que el sector privado debería cooperar con el Estado. López Portillo alentó este debate con la introducción de reformas electorales en 1977, que permitieron la liberalización política e hicieron que los empresarios cobraran mayor conciencia de la importancia de la participación política electoral, afectando, con ello, las relaciones entre el sector privado y el Estado.

Después de 1979, declinó rápidamente la calidad del vínculo entre el sector privado y el Estado, y culminó en un grave rompimiento con la decisión del presidente de nacionalizar la industria bancaria, la cual cambió la balanza del poder económico y político, relegando al sector privado a un papel secundario (125).

- *Década de los 80's*

En 1982, Miguel de la Madrid Hurtado ocupó la Presidencia de la República en un marco de escasa legitimidad política, por lo que tuvo que afrontar el restablecimiento de la salud de la economía, el resurgimiento de la confianza del sector privado y la unificación del liderazgo político. Si bien, uno de los logros durante este sexenio fue el mejoramiento en los canales de comunicación, ello no significó un avance real para el restablecimiento del equilibrio tradicional entre el sector privado y el sector público.

A nivel interno, durante esta etapa se continuó con la liberación política, y a medida que avanzaba el sexenio el empresariado consideraba cada vez más a la oposición electoral como un instrumento útil para presionar al gobierno y para cambiar finalmente la balanza del poder entre el Estado y el sector privado. El ambiente político creado por el presidente de De la Madrid culminó en una competencia por el liderazgo del Partido Acción Nacional (PAN) y en la victoria de Manuel J. Clouthier, expresidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) y del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), como candidato presidencial panista en 1988 (126).

En términos externos, el énfasis puesto en el Estado como actor principal del sistema político, incluyendo el desarrollo de las relaciones de México con el exterior, generaron un mayor interés y presencia de los distintos actores no estatales tradicionales, como el sector empresarial, en las relaciones internacionales del país, con el fin de actuar en defensa o la promoción de sus propios intereses e influir en el establecimiento de las grandes líneas de la política exterior mexicana. Los factores que impulsaron esa nueva actitud fueron:

- La globalización económica. Siendo uno de los impactos el desvanecimiento paulatino de las fronteras entre lo nacional y lo internacional.
- La revolución de las comunicaciones. Facilitando los contactos entre individuos y organizaciones de distintos países con objetivos afines y la organización de grupos con intereses parecidos para la realización de acciones comunes.
- La economía abierta. Como consecuencia del abandono del patrón de crecimiento económico basado en la sustitución de importaciones con un elevado nivel de

proteccionismo, impulsando al país a intensificar su actuación más allá de sus fronteras (127).

Sin embargo a medida que avanzaba ésta gestión las políticas gubernamentales se caracterizaron por su inconsistencia. De la Madrid inicio su Presidencia con un programa de austeridad en 1983 y 1984, y culminó su periodo implantando una política de gasto deficitario. Aunque el mensaje de éste gobierno para el sector privado fue confuso, la tendencia general de liberalización económica quedó visiblemente simbolizada en la reapertura de las negociaciones para ingresar al GATT, y su posterior firma en 1986 (128).

- *Década de los 90's*

En la primera etapa de la administración de Carlos Salinas de Gortari, los cambios al interior del Estado, generaron la necesidad de establecer nuevas relaciones políticas y económicas para profundizar el proyecto económico de corte neoliberal o también llamado de modernización del país, el cual integraba medidas como la desincorporación de empresas paraestatales, la reprivatización de la banca nacionalizada, el abatimiento de la inflación a través de la concertación de pactos, la inserción de la economía en el mercado internacional y el establecimiento del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) (129).

De ésta nueva conducta gubernamental resulta un ambiente de concertación que generó una modificación en el papel y comportamiento político de la iniciativa privada ante el Estado, el cual se caracterizó por la consolidación del sector privado como el principal interlocutor en términos políticos y económicos, incluyendo el ámbito de las relaciones internacionales del país.

Sin embargo, al final del sexenio los acontecimientos sociales y políticos suscitados en los primeros meses de 1994, influenciaron de manera determinante el ambiente político de México, dándose una disminución importante en las expectativas económicas del país, afectando, con ello, los intereses y el desarrollo del sector empresarial nacional. Esta situación debilitó nuevamente la relación entre el empresariado y el Estado, la cual se caracterizó por la reactivación de los cuestionamientos empresariales al régimen, la unificación empresarial tendiente a dar continuidad al modelo económico vigente, y la

reiteración de las demandas empresariales dirigidas a promover la reactivación económica del país.

En la etapa final de la gestión salinista, el problemático ámbito político agudizado por el proceso de transición presidencial continuó afectado de forma amplia la percepción empresarial en términos económicos, situación que colocó en el nivel más tenso a las relaciones empresarios-gobierno.

#### **4.1.1 Relación empresarios-gobierno durante el sexenio 1994-2000.**

El inicio de la administración del Presidente Ernesto Zedillo Ponce de León se inscribió en un contexto caracterizado por una profunda incertidumbre por parte de la sociedad en torno al ámbito político y económico del país, ello debido a la crisis económica surgida por los acontecimientos del último año de gestión salinista y la presentación de nuevas disposiciones monetarias. De manera específica la política exterior de nuestro país enfrentó, también, un marco complejo ante el impacto de la difusión de la situación de México en el escenario internacional.

El gobierno se vio en la necesidad de dirigir las estrategias públicas hacia la solución de la conflictividad política y económica, con el fin de disminuir las presiones y el comportamiento crítico de la sociedad en su conjunto, y de manera específica de la iniciativa privada nacional.

Por lo que, el Presidente Zedillo fincó su política de desarrollo en un objetivo básico: lograr el crecimiento económico de manera sustentable, a partir de medidas en el ámbito interno como: la promoción de un proceso de transición y reforma política, como elemento fundamental para la reactivación económica del país; y a nivel externo: el fortalecimiento de la apertura comercial y la búsqueda de una economía productiva.

Bajo este contexto, el sector privado desarrolló un comportamiento de cautela, orientándose a expresar su inquietud y crítica por la postergación de las expectativas económicas del país, así como por las medidas que se establecerían para solventar la situación económica nacional, situación que generó la profundización de la crisis de confianza en torno a la capacidad gubernamental para el manejo de las problemáticas nacionales.



El comportamiento del empresariado se caracterizó por:

- Una actitud demandante de cambios estructurales para incentivar la reactivación económica del país.
- Involucramiento abierto del empresariado en las temáticas nacionales a través de la amplia diversificación de su participación política.
- Inquietud de enaltecer su responsabilidad como representante de la sociedad.

Sin embargo, la cohesión del sector privado con el poder público se mantuvo durante el gobierno del Presidente Zedillo; los elementos que permitieron este trato entre ambos sectores correspondieron fundamentalmente a los ámbitos económico e ideológico. Es decir, tanto el sector privado como el poder gubernamental han coincidido, desde la década de los 80's, en promover un modelo económico de corte liberal, que demanda condiciones de competitividad a nivel internacional y requiere de estabilidad económica, política y social (130).

#### **4.2 Sistema de organización empresarial en México.**

Entre las modalidades de mediación entre los empresarios y el poder público destaca el esquema corporativo, cuya función, que se realiza a través de la integración de cámaras de representación, es permitir una acción organizada del empresariado con el gobierno.

La base jurídica de este modelo de relaciones fue la Ley de Cámaras de Comercio y de las de la Industria, creada en 1941, la cual estableció la afiliación obligatoria de los comerciantes e industriales a sus correspondientes cámaras y definió a éstas como "*instituciones públicas autónomas y órganos de consulta del Estado*"; esta Ley significó la principal vía de acción política empresarial, ya que proporcionó a las cámaras el carácter de importantes instrumentos de presión para incidir en la formulación y puesta en marcha de las políticas públicas (131).

Las organizaciones empresariales en México se encuentran aglutinadas en el denominado Consejo Coordinador Empresarial (CCE), el cual se fundó en 1976, bajo una coyuntura política crítica, caracterizada por el enfrentamiento entre el gobierno de Luis Echeverría y los grandes empresarios. La creación de un consejo coordinador pretendía la unificación de

los empresarios a fin de presentar un frente común ante las políticas gubernamentales que atacaran o pusieran en peligro sus intereses económicos.

Con la aparición del CCE, se marcó el inicio de un proyecto económico, social y político empresarial, que pugnó por constituirse en el modelo de desarrollo nacional; en este marco, comenzó un nuevo esquema de participación política del empresariado mexicano, que centró su acción interna en unificar a las distintas fracciones en torno al proyecto nacional, el cual promovía principalmente la liberación de la economía, la privatización y el adelgazamiento del Estado, a fin de fortalecer la posición del sector en la coyuntura del relevo en el gobierno y suplir la ausencia de un organismo eficaz en la representación de sus intereses frente a la sociedad y ante el poder público.

La estructura orgánica constitutiva del CCE fue concebida para dar una respuesta rápida a las acciones gubernamentales; en este sentido su articulación orgánica sostiene diversas modalidades que le permiten la coordinación y concertación de acciones entre las distintas cúpulas que la integran.

El CCE tiene afiliadas a siete organizaciones empresariales cúpula, es decir, aquellas que aglutinan a la mayoría de empresarios de todos los sectores económicos del país, y que cuentan con voz y voto dentro del Consejo, siendo estas: la Asociación Mexicana de Casas de Bolsa (AMCB); la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS); la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN); la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO-SERVYTUR); la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX); el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN) y el Consejo Nacional Agropecuario (CNA) (132).

Asimismo, afilia a otras organizaciones con derecho a participar con voz en las Asambleas, pero sin derecho a voto, y es en donde se ubican las organizaciones del área del comercio exterior de nuestro país: el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI); el Consejo Nacional de Comercio Exterior (CONACEX); y la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) (133).

Sin embargo, durante los últimos años la estructura interna del CCE sufrió transformaciones relevantes, entre las que destacó la fusión de algunos de los organismos de comercio exterior, como CONACEX y el CEMAI, para dar surgimiento al denominado Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE), el cual continuó ocupando la misma jerarquía que tenían los organismos fusionados dentro del CCE (134).

#### **4.2.1 Estructura de representación del sector del comercio exterior en nuestro país.**

El sector del comercio exterior en México está representado al interior del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) por el Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE) y la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), y ambos en la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE).

##### **4.2.1.1 Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE).**

El 19 de abril de 1999, se constituyó de manera oficial y como organismo de representación empresarial del sector del comercio exterior el COMCE, siendo su presidente Federico Sada González, principal directivo de Grupo ALFA. La fundación se realizó en presencia del Presidente de la República, Ernesto Zedillo Ponce de León, los miembros del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) y los representantes de las empresas exportadoras más importantes de nuestro país (135).

La nueva agrupación de comercio exterior se constituyó mediante la fusión del Consejo Nacional de Comercio Exterior (CONACEX) y el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI), dos de los principales organismos del sector exportador que aglutinaba el CCE; y nace para fungir como órgano de consulta, gestión y enlace con todos los sectores del país, y como un canal especializado en comercio exterior e inversión; pretendiendo servir como facilitador en todas las fases del comercio exterior y ser el vocero de las pequeñas, medianas y grandes empresas exportadoras de México.

Cabe destacar que los intentos por constituir un organismo único del comercio exterior orientado a conformar un frente común para la promoción de este sector de México en el exterior tienen sus antecedentes desde el inicio de la década de los noventa, sin embargo esta inquietud tuvo diversos y consecutivos fracasos debido fundamentalmente a la ausencia de consenso entre los organismos involucrados, los cuales intentaban encabezar a la nueva organización.

Sin embargo, el interés por la concreción de esta idea adquirió fuerza en el año de 1998, cuando México y los quince países que integraban a la Unión Europea iniciaron las negociaciones oficiales para concretar un acuerdo económico, político y de cooperación entre ambas regiones (136).

Entre los objetivos fundamentales del COMCE se encuentra el fomentar de manera conjunta y fortalecida al comercio exterior de México; sus principales funciones son las siguientes (137):

- Representar a sus asociados como vocero institucional, ante los poderes ejecutivo, legislativo y judicial, asociaciones, cámaras y toda clase de organismos y entidades públicas y privadas, nacionales y extranjeras en todo lo relativo a comercio exterior e inversión.
- Buscar empresas extranjeras con las que los empresarios mexicanos deseen establecer vínculos, a través de las embajadas de México en el extranjero y de las contrapartes con las que COMCE tenga firmados acuerdos de cooperación.
- Promoción de nuevos productos mexicanos en el exterior, así como la difusión de ofertas del exterior dentro del sector empresarial agremiado, a través de las contrapartes del COMCE en el extranjero.
- Promoción y coordinación de misiones empresariales hacia y del extranjero para la identificación de oportunidades de negocios y de nuevos nichos de mercado.
- Recepción de delegaciones empresariales del extranjero y contactos con empresarios locales.
- Promoción de Ferias y Exposiciones tanto en México como en el extranjero.

- Suministro de información sobre oportunidades comerciales en el extranjero, por medio de la contestación de licitaciones internacionales o a solicitud de empresas u organizaciones de otros países.
- Recepción y difusión entre los agremiados de información sobre oportunidades de negocios captada por nuestras embajadas, las consejerías comerciales del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEX) y nuestras contrapartes.
- Difusión entre los asociados de información económica de los países de interés de acuerdo a la sección correspondiente.
- Vinculación de las empresas mexicanas y extranjeras con las principales instancias de gobierno y privadas de México como la SECOFI, BANCOMEXT y el Consejo Coordinador Empresarial, etc.
- Vinculación de empresas mexicanas con los principales organismos gubernamentales y empresariales del extranjero (ministerios, embajadas, cámaras y asociaciones empresariales).
- Capacitación en materia de comercio exterior, principalmente a la pequeña y mediana empresa.
- Fomento a la cultura empresarial y exportadora.
- Apoyo a la participación del sector empresarial mexicano en las negociaciones comerciales internacionales de México con diversos países y regiones del mundo.
- Asesorar y apoyar a los asociados para resolver dificultades relacionadas con el comercio exterior y la inversión en México como en el extranjero.
- Acceso a boletines informativos, manuales, directorios y otras publicaciones especializadas.
- Asesoría especializada en comercio exterior: procedimientos aduaneros, logística, aspectos jurídicos, aspectos fiscales.
- Información sobre aranceles vigentes en los tratados y acuerdos de libre comercio firmados por México con diversos países.

- Restricciones y regulaciones no arancelarias a la importación.
- Gestoría: tramitación de permisos de importación y exportación ante las diferentes dependencias del sector público, organismos privados y representaciones del exterior.

El COMCE dentro de su estructura interna agrupó a una asamblea general de asociados, un comité de vigilancia y un consejo directivo nacional, y fue integrado por representantes de empresas que en conjunto representaban el 80% de las exportaciones del país (138).

Destacan Ignacio Aranguren de la empresa ARANCIA, Eduardo Bours Castello del Grupo BACHOCO, Eugenio Clariond de la empresa IMSA, Valentin Diez Morodo del Grupo MODELO, José Antonio Fernández de la empresa FEMSA, Eugenio Garza Herrera de la empresa AXA, Dionisio Garza Medina de Grupo ALFA, Claudio X. González de la empresa KIMBERLY CLARK, Antonio Madero Bracho del Grupo SAN LUIS, Ernesto Martens de CINTRA, Bernardo Quintana del Grupo ICA, José Serrano de TMM, Daniel Servitje del Grupo BIMBO, Lorenzo Zambrano de CEMEX y James Mc Cabe de la CAMCO (139).

#### **4.2.1.2 Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM)**

La ANIERM surge en 1944, cuando un grupo de empresarios exportadores expresa su interés por expandir el comercio exterior mexicano, y se unen con el objetivo de derribar las limitantes existentes en este sector de la economía, modernizar la planta productiva y proponer proyectos y programas de fomento y desarrollo exportador al gobierno federal. Entre las actividades que ha desarrollado la Asociación destacan, en la década de los cincuentas, su apoyo a la importación de productos agrícolas y al fortalecimiento y/o intercambio de bienes intermedios y de capital con diversas naciones industrializadas, así como la elaboración de propuestas para la formación de una Secretaría que aglutinara todas las funciones de comercio exterior de nuestro país (140).

Es una organización multisectorial, es decir que integra a todo tipo de empresas relacionadas con la exportación y la importación, y es miembros del CCE a partir de 1993, con voz y sin derecho a voto. Cuenta con aproximadamente 1,200 empresas organizadas en un total de 11 delegaciones regionales, las cuales están distribuidas en los estado de Colima, Estado de México, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit, Oaxaca, San Luis Potosí, Yucatán y Zacatecas. Cabe destacar que el 60% de las empresas que aglutina la ANIERM se concentran en la zona del Distrito Federal y el Estado de México.

Los principios y objetivos básicos de la ANIERM se dirigen fundamentalmente hacia la promoción y fomento del sector exportador, siendo estos los siguientes (141):

- Fomentar y promover el enlace, los contactos y canales de vinculación entre los asociados de la ANIERM y empresas y misiones extranjeras.
- Reforzar la coordinación con organismos del sector privado para promover el comercio exterior, así como apoyar proyectos de exportación y desregulación de esta área.
- Procurar y fortalecer la vinculación con universidades, centros de investigación y organismos internacionales.
- Consolidar proyectos elaborados por la organización, como fortalecer la presencia de la ANIERM en el extranjero.
- Apoyar, capacitar y asesorar a los proyectos, programas y empresas que sean iniciados por jóvenes.

El papel de la ANIERM dentro del desarrollo del comercio exterior en nuestro país es de una amplia actividad y participación, conducta que se reflejó en su colaboración en la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (COMPEX); además de que es miembro del consejo de administración de Puertos Mexicanos; realiza reuniones permanentes con la Subsecretaría de Ingresos, y participa directamente en las actividades de la COECE (142).

El comité ejecutivo de la ANIERM se reúne mensualmente para evaluar la situación del comercio exterior en el país, informar sobre el funcionamiento de la organización y sus avances, así como para analizar, elabora y proponer estrategias de adecuación al entorno prevaleciente. Además de que lleva a cabo un congreso anual en los primeros meses del año, donde presenta una evaluación general de los acontecimientos más sobresalientes en materia de comercio exterior y su impacto para nuestro país.

#### **4.2.1.3 Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE).**

La COECE nació de un grupo de trabajo que, originalmente, fue creado para la discusión del Programa de Importaciones para Exportadores, propuesto por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) a principios del sexenio 1988-1994; con lo que se iniciaron varias reuniones en las que participaron todas las organizaciones afiliadas al CCE y aquellas relacionadas con el comercio exterior. Posteriormente en 1990, las autoridades comerciales invitaron al empresariado mexicano a participar en las discusiones de un posible acuerdo de libre comercio con América del Norte; a raíz de esto, la COECE se convirtió en el representante empresarial en las negociaciones comerciales (143).

Si bien, los criterios para determinar la organización de la COECE fueron universalidad, unidad y representatividad real, al principio no había un total acuerdo sobre el alcance de su acción pero sí lo existía en cuanto a su responsabilidad inicial, la cual era evaluar, sobre la base de estudios sectoriales los efectos de la liberalización sobre cada sector, así como su capacidad de respuesta a la apertura y, por ende, los tiempos requeridos para una inserción exitosa en el entorno competitivo internacional. Posteriormente, el organismo cobró fuerza hasta constituirse en asesor principal del gobierno en cuanto a lo que se debe pedir a las contrapartes y de lo que se puede y no ceder (144).

El grupo original de la COECE amplió sus actividades ante la necesidad de proporcionar al gobierno panoramas generales y específicos con información actualizada sobre cada uno de los sectores afectados por el proceso de integración, a través de la estructuración de una amplia base sectorial con importantes dirigentes al frente de cada rama productiva.



En un primer momento se formaron seis sectores coordinados siendo éstos los de agricultura, comercio y servicios, industria, finanzas, seguros y comercio exterior, y alrededor de 40 subsectores; posteriormente, la estructura global creció hasta abarcar alrededor de 200 subsectores, entre los que destacaron en el sector agropecuario: avicultura, cítricos procesados, flores ornamentales, frutas clima templado, frutas tropicales y cítricos, ganadería bovina, ganadería de leche, ganadería porcina, granos y oleaginosas, hortalizas y frutas, hortalizas y frutas procesadas, productos tropicales; en seguros: finanzas, intermediarios financieros, inversión extranjera, desregulación, vida y pensiones; en finanzas: almacenadoras, arrendadoras, casas de bolsa, casas de cambio, factoraje; en comercio y servicios: aduanas y normatividad, aranceles, barreras no arancelarias, canales de comercialización, comercio y servicios, compras de gobierno, desregulación, industria maquiladora, informática, migración, publicaciones y revistas, publicidad, servicios de construcción, servicios profesionales, transportes y maniobras y turismo (145).

En industria: autotransporte, aceite y grasas, aguas envasadas, azúcar y alcohol, café, carnes frías, cerveza, conservas, dulce, galletas, harinera, leche, maíz, panificadoras, pecuarios, pesquera, restaurantes, tequileras, vitivinícola, aparatos domésticos, artículos de vidrio, médico dentales, mesa y cocina, autotransporte de carga, barcos, bienes de capital, cinematografía, computación, construcción, eléctrico, equipo fotográfico, equipo exterior atlético, generación eléctrica, hule, plástico, publicidad, automotriz, vestido, autopartes, joyería y platería, latas envases metálicos, latas envases plásticos, marina mercante, material aislante, cemento, fibrocemento, metálica, medicamentos, metales ferrosos, minería, muebles, papel, pasaje y turismo, piel y calzado, curtiduría, madera, químicos, radio y televisión, tabaco, televisión por cable y textiles.

La COECE realizó sus funciones con el apoyo del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), dependiente del CCE, quien hizo un cuestionario que se entregó a cada subsector para ser resuelto. Al mismo tiempo, con la colaboración de organismos oficiales y gobiernos locales se abrió una consulta nacional en la que durante 1991 intervinieron empresarios de todo el país y que sirvió para recoger información sobre los diversos sectores productivos y sensibilizar al empresariado sobre las ventajas y desventajas de ingresar al acuerdo trilateral (146).

El dirigente de la COECE es electo por designación o por invitación del mismo CCE, de sus organismos miembros o de la propia COECE, cabe destacar que este organismo propiamente no tiene socios, sino que son delegados de sectores productivos electos de diversas formas por cada sector.

Desde su creación, su Coordinador General ha sido Juan Gallardo Thurlow, el cual se ha caracterizado por tener una amplia experiencia en materia de comercio exterior, ganada como presidente del Comité México-Estados Unidos en el CEMAI, de los consejos de administración de Grupo Embotelladoras Unidas, Grupo Azucarero Mexicano y Home Mart de México. Además, es consejero del Grupo Industrial Minera México, Nacional de Drogas, Bombardier Concaril y Clevite de México (147).

Entre sus actividades empresariales también se puede mencionar que es miembro del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios y preside la Comisión de Comercio Exterior del mismo; presidente de la sección para Europa del COMCE y copresidente del capítulo México del Consejo Empresarial de América Latina; en su experiencia profesional destaca su presidencia en la Asociación de Industriales del Estado de México (1987-1988), en el Consejo de Babcock de México (1978-1989), en el Consejo de Unión de Capitales (1986-1990), fue director general del Grupo Industrial Minera México (1981-1983), director ejecutivo de la División Internacional y de Banca de Inversión de Multibanco Comermex (1976-1980), asistente de la presidencia de Grupo Industrial Minera (1969-1972), presidente del Consejo de Rosario México (1972-1988) y presidente del Consejo de Clevite de México (1974-1988) (148).

Si bien, al término de las negociaciones entre México, Estados Unidos y Canadá en torno a un tratado de libre comercio, la COECE continuó funcionando a un menor ritmo, a través de la realización de actividades de asesoría y coordinación entre los organismos dedicados al ramo del comercio exterior, este organismo de representación empresarial volvió a cobrar fuerza como mecanismo empresarial asesor y consultor del gobierno en el marco de las negociaciones comerciales de nuestro país y el viejo continente.

El 26 de agosto de 1998, se instaló en México el denominado "*Cuarto de Junto*", encabezado por la COECE, el cual fungiría como representante del sector empresarial mexicano a largo de las negociaciones para concretar un acuerdo de libre comercio entre México y la Unión Europea.

#### **4.3 Situación actual de la estructura corporativa de representación de la iniciativa privada del país.**

Las características de la configuración del sector empresarial en México han generado que el esquema de representación empresarial enfrente fuertes presiones y dificultades de adaptación que han favorecido los conflictos internos y provocado el desgaste del modelo de mediación entre el gobierno y los empresarios.

Bajo este marco, los empresarios medianos, pequeños y micros no encuentran cauces adecuados de expresión de sus problemas y propuestas a través del sistema de representación empresarial que se articula en torno al Consejo Coordinador Empresarial, ni en los organismos que se conforman para la negociación de los intereses empresariales mexicanos frente a los de empresarios de otros países y/o regiones.

##### **4.3.1 Configuración del sector empresarial en México.**

El proceso de industrialización acelerada y desigual que inició en la década de los 40's propició la atomización progresiva de las empresas de pequeña escala y la concentración de capital en un reducido grupo de consorcios; este proceso desembocó en un distanciamiento progresivo de los intereses entre las unidades productivas del país que complicó el proceso de representación de las cámaras (149).

Posteriormente, a lo largo del proceso de reorganización de la economía mexicana ocurrida a partir de la década de los 80's, se ha reflejado de manera más clara la distinta participación del sector empresarial, lo que ha generado que el empresariado adquiera un papel diferenciado en el proceso de toma de decisiones de nuestro país.

Esta diferenciación se explica de alguna manera por la separación de un pequeño extracto superior del empresariado mexicano, que se agudizó con las transformaciones ocurridas, en particular tras la nacionalización bancaria de 1982, el sucesivo reacomodo de los grupos económicos y las propiedades accionarias. Este proceso, que culminó en 1991 con la reprivatización bancaria, permitió observar la fuerza económica de un nuevo empresariado mexicano orientado por completo hacia los mercados financieros y la competencia internacional (150).

Bajo este marco, en nuestro país se puede identificar la existencia de dos grupos con sus propias características al interior del empresariado (151):

*1. Grupo de los grandes consorcios empresariales:*

Es en el cual se ha fincado el éxito del proyecto económico del país, constituido por macroempresarios que concentran el capital, la tecnología avanzada, y se benefician con la integración de México al mercado internacional. Se trata también de una fracción con una indudable presencia política. A lo largo del sexenio de Carlos Salinas de Gortari fue notable la inclusión de los más destacados hombres de negocios mexicanos en comisiones presidenciales, lo que se vio reforzado por una muy efectiva representación por parte de las principales organizaciones del sector y en particular por su influencia hegemónica sobre el Consejo Coordinador Empresarial (CCE).

La fuerza que tienen los grandes grupos económicos sobre el CCE está dada tanto por la procedencia de los dirigentes de dicho organismo -casi todos situados en el sector de las grandes empresas-, como por la estructura del mismo que permite la sobre representación de los grandes empresarios a través de varias de las organizaciones que lo componen.

*2. Grupo del mediano, pequeño y micro empresariado:*

Esta fracción del empresariado incluye a los medianos, pequeños y micro establecimientos comerciales e industriales del país. Se trata de un conjunto empresarial que presenta un alto grado de heterogeneidad y que se enfrenta desde muy diversas posiciones a los retos ofrecidos por la transformación del proyecto económico

nacional hacia un modelo que descansa fundamentalmente sobre el capital privado y que requiere de un empresariado moderno, capaz de competir con éxito en el mercado internacional y de hacerse cargo con eficiencia de todas las actividades productivas del país (152).

Este último grupo se refiere, de hecho, al conjunto más numeroso del empresariado mexicano, ya que más del 90% de los empresarios están al frente de establecimientos que tienen menos de 250 trabajadores, por lo que pertenecen a los sectores clasificados como de mediana, pequeña y micro empresa. Este sector difiere profundamente por sus características del empresariado restante que integra el universo de las grandes empresas en las que hoy descansa el proyecto económico nacional y, por lo mismo, no se identifica con el proyecto sustentado por las principales organizaciones empresariales.

Bajo este marco, los empresarios medianos y pequeños, que en su mayoría pertenecen obligatoriamente a alguna cámara de comercio o de industria y que por su número constituyen su base más amplia de sustentación, no encuentran cauces adecuados de expresión de sus problemas y propuestas a través del sistema de representación que se articula en torno al CCE, ni en los organismos que como la COECE se conforman para la negociación de los intereses empresariales mexicanos frente a los de empresarios de otros países.

Esta situación a dado lugar a que los empresarios pequeños busquen soluciones a sus problemas por otros caminos que no necesariamente son los de la representación oficial por parte de las organizaciones empresariales.

#### **4.3.2 Principales organizaciones disidentes del sector privado.**

La Asociación Nacional de Industrias de la Transformación (ANIT) y la Confederación Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Industria (CONAMIN) son las principales organizaciones que concentran la representación de los pequeños empresarios que se oponen a las políticas del Consejo Coordinado Empresarial (CCE). Su origen y estructura son distintos, pero coinciden en ciertos planteamientos generales como la condena al CCE,

la demanda de democratizar el sistema de representación empresarial, y el reclamo de mayor apoyo y atención hacia la empresa micro, pequeña y mediana (153).

#### **4.3.2.1 Asociación Nacional de Industriales de la Transformación (ANIT).**

La ANIT surge en 1985, de una escisión en el seno de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA). Se trata de un grupo que se opuso a las reformas efectuadas en la estructura del organismo industrial a partir de 1975, reformas que redujeron el peso político de las ramas industriales en la dirección global y que, a decir de los dirigentes de la ANIT, permitieron el ascenso de una nueva generación de dirigentes profesionales en detrimento de los "verdaderos" industriales.

La ANIT se fundó como organización de industriales, en lugar de empresas, sus dirigentes son en una mayoría industriales pequeños dedicados en su mayor parte a la industria metalmecánica, de autopartes y material médico. Aseguran tener una afiliación de alrededor de 1,600 industriales medianos y pequeños repartidos en el Distrito Federal y los estados de México y Guerrero.

Su objetivo es constituir un organismo alternativo de afiliación libre destinado básicamente a la discusión de ideas y a la elaboración de normas para diversas ramas industriales, pero originalmente, sin ninguna afiliación partidaria ni dependencia del gobierno. Su actitud es sumamente crítica hacia la actividad económica del Estado.

Sus demandas son: la reforma a la Ley de Cámaras, principalmente en torno a la obligatoriedad de afiliación, y la modificación de mecanismos burocráticos para que no beneficien a la gran empresa en detrimento de la pequeña. La acción política de esta organización ha estado orientada a superar dos obstáculos fundamentalmente: su ilegalidad en cuanto a la representación de intereses organizados -al constituirse como organizaciones independientes por fuera de la Ley de Cámaras- y, derivada de lo mismo, la dificultad para hacerse oír por el Poder Ejecutivo, que solamente reconoce y atiende a las organizaciones del CCE.

#### **4.3.2.2 Confederación Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Industria (CONAMIN).**

La CONAMIN cuenta con alrededor de 2 mil 500 industriales afiliados, la gran mayoría de los cuales se concentran en Jalisco, y cuenta con 31 federaciones estatales y una en el Distrito Federal.

La CONAMIN se orienta básicamente por principios de cooperación y solidaridad entre los microindustriales, su demanda principal es el fortalecimiento de las uniones de crédito y la revitalización del mercado interno. Por las características de sus agremiados, que son mayoritariamente microempresarios, tienden hacia la vinculación con sindicatos y grupos campesinos y declara su desconfianza hacia los programas que se orientan hacia la defensa crítica del capitalismo.

La CONAMIN coincide con la ANIT en diversas demandas como la reforma a la Ley de Cámaras, principalmente en torno a la obligatoriedad de afiliación; y en la modificación de mecanismos burocráticos para que no beneficien a la gran empresa en detrimento de la pequeña.

Asimismo, la acción política de estas organizaciones ha estado orientada a superar dos obstáculos fundamentalmente: su ilegalidad en cuanto a la representación de intereses organizados -al constituirse como organizaciones independientes por fuera de la Ley de Cámaras- y, derivada de lo mismo, la dificultad para hacerse oír por el Poder Ejecutivo, que solamente reconoce y atiende a las organizaciones del CCE.

#### **4.3.3 Desgaste en la estructura de representación empresarial.**

Las características de la configuración del sector empresarial en nuestro país han generado que el esquema de representación empresarial enfrente fuertes presiones y dificultades de adaptación que han favorecido los conflictos internos y, en consecuencia, provocado la inquietud, al interior de la iniciativa privada, de reconstruir el modelo de mediación entre el gobierno y los empresarios, conducta que se reflejó en las siguientes acciones:

- Las cúpulas empresariales acentuaron sus cuestionamientos en torno a la conformación y representatividad del CCE y demandaron su reestructuración a fondo y

democratización, ello con el fin de logra una verdadera representación y evitar que las dirigencias de este consejo respondieran a los grandes intereses económicos.

- Los organismos de pequeños, medianos y micro empresarios cuestionaron la legitimidad y representatividad de sus agrupaciones principalmente en lo relacionado a la duplicidad de funciones y la multiplicidad de afiliación (154).

La crisis económica de 1994, marcó el reforzamiento de las presiones hacia el esquema de organización empresarial, que se sustentaba en la *Ley de Cámaras de Comercio y de las de Industria*, situación que condujo a un proceso de negociación para elaborar un nuevo proyecto, que se prolongo por un periodo de dos años, debido fundamentalmente a continuas interrupciones por la dificultad para construir acuerdos entre las autoridades y las cúpulas. Cabe destacar que los protagonistas en las pláticas fueron la Secretaría de Comercio y las principales cúpulas empresariales.

El 13 de noviembre de 1996, en el marco del periodo ordinario de sesiones del Congreso de la Unión, se presentó la iniciativa de reforma a la *Ley de Cámaras de Comercio y de las de Industria*, que contempló la creación de la *Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones*, que entro en vigor en enero 1997, con la cual se derogó la norma anterior (155).

Los planteamientos básicos de la nueva *Ley* empresarial son los siguientes:

- Libertad de afiliación de los agremiados, cuya cuota será establecida por cada cámara empresarial.
- Creación del registro obligatorio con el pago de una tarifa única al Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), esquema estadístico auxiliar del gobierno, el cual era coordinado por la SECOFI pero su operación está a cargo de las cámaras y sus confederaciones. El registro será refrendado anualmente en el primer bimestre del año.

La nueva normatividad se sustento en tres objetivos fundamentales: el enfatizar la ratificación de las cámaras empresariales como órganos de consulta del Estado; establecer el carácter obligatorio del registro al SIEM, con el fin de convertir a las cámaras en



instancias para el manejo de información detallada sobre las empresas, y dar certidumbre de que las cámaras captarán sus ingresos.

Sin embargo, el nuevo esquema de organización empresarial no fue suficiente para disminuir la inconformidad al interior del sector, que se manifestaba fundamentalmente en el rechazo a la representación de grupos de empresas con características heterogéneas y el carácter obligatorio de la afiliación. El factor que determinó la continuidad de la debilidad en el sistema de organización empresarial fue el SIEM, el cual se constituyó en el mecanismo medidor del apego por parte del empresariado hacia la nueva estructura de organización empresarial.

El proceso de inscripción al SIEM, que comenzó a partir de la entrada en vigor de la nueva Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones en enero de 1997, se ha caracterizado hasta la actualidad por una mínima respuesta por parte del empresariado. Esta situación se ha evidenciado a través de los constantes cambios, realizados por las autoridades comerciales y representantes empresariales, a las fechas para la aplicación de sanciones y al universo de empresas susceptibles a inscribirse al sistema de información empresarial.

En un principio, la nueva Ley de Cámaras estableció por única vez que las empresas tendrían 90 días naturales a partir de la entrada en vigor del ordenamiento camaral para proporcionar la información correspondiente al SIEM; ante la reducida respuesta empresarial el 13 de marzo de 1997, la SECOFI anunció una prórroga de 3 meses para el registro al esquema estadístico, estableciéndose el plazo hasta el 30 de junio, sin embargo, hasta esta fecha se habían inscrito sólo 80 mil empresas de las 2 mil 400 susceptibles de inscribirse, según datos avalados por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (156).

En un forzado ajuste, el CCE y la SECOFI anunciaron un confuso acuerdo, según el cual no se establecía una prórroga para el registro al SIEM, sin embargo sí se postergaría la aplicación de las sanciones correspondientes (157). El acuerdo consistió en que durante julio y agosto de ese mismo año las confederaciones y las cámaras reportarían periódicamente ante la SECOFI el número y el nombre de las empresas que se negaran a registrarse, con base en esa información, la dependencia empezaría a gira paulatinamente los conminatorios

y después las multas que girarían entre los 15 y 300 salarios mínimos vigentes. Sin embargo, el 1° de septiembre de 1997 las autoridades decidieron posponer nuevamente la aplicación de sanciones hasta enero de 1998 ante la continuidad del rechazo empresarial hacia la obligatoriedad del registro (158).

Asimismo, durante el primer año de operación del SIEM se realizaron adecuaciones al número del empresariado susceptible de registro, de un total de 2 millones 400 mil empresas, que había anunciado la SECOFI en principio y que el INEGI avalaba, el padrón se redujo a 650 mil, con el argumento de que representaba el total de empresas que cotizan en el IMSS. Este ajuste radical al universo empresarial obedeció a la necesidad gubernamental de dar fortaleza y validez a este esquema estadístico, ya que tomando en cuenta la cifra de 650 mil empresas susceptibles de inscripción al SIEM el porcentaje de los registros ya realizados aumentaría de manera amplia de 3.8% a 46% (159).

Cabe destacar que, según reportes de la SECOFI de junio de 1998, se habían inscrito al SIEM el 72.3% del total de las empresas susceptibles de inscribirse, al contabilizarse 470 mil registros de las 650 mil que son las que se encuentra cotizando en el IMSS, a casi año y medio de su creación (160).

Actualmente, continúa evidenciándose el desapego que los miembros del sector privado manifiestan hacia el sistema empresarial, ya que hasta diciembre del año 2000, es decir a casi cuatro años de la creación del SIEM, las autoridades comerciales no habían logrado captar la totalidad de registros de las empresas susceptibles de hacerlo, contando con un total de 611 mil 714 empresas inscritas, lo que significa el 94.1%, distribuido en las ramas de industria con 71 mil 639; comercio con 400 mil 806, y servicios con 139 mil 269 (161).

Los resultados del SIEM demuestran el revés a la intensión gubernamental de operar un sistema estadístico empresarial, asimismo reflejan el amplio debilitamiento en la estructura de organización empresarial actual.

Cabe destacar, que el SIEM se constituyó, también, en el marco idóneo para la estructuración de estrategias por parte de la disidencia, encabezada por la ANIT, para captar la inconformidad del empresariado y aumentar su base gremial. La promoción de la interposición de amparos fue su principal demanda en contra de la nueva normatividad camaral (162).

#### **4.3.3.1 Proceso de reestructuración del principal organismo de representación empresarial de México.**

El desgaste en la estructura de representación empresarial en nuestro país ha generado de manera continua que los organismos empresariales fortalezcan sus cuestionamientos hacia la conformación y representatividad del CCE, y acentúen sus demandas de reestructuración y democratización de la llamada cúpula de cúpulas, ello con el fin de logra una verdadera representación y evitar que las dirigencias de este consejo respondan únicamente a los intereses de los grandes grupos económicos.

La correlación de fuerzas políticas con diferentes concepciones sobre la participación política del organismo, que ha prevalecido al interior del CCE, ha evidenciado de manera contundente la división del empresariado durante las últimas dirigencias en el Consejo; situación que se reflejó de manera amplia durante el proceso de relevo que ubicó como dirigente a Claudio X. González Laporte. Elección que adquirió importancia debido fundamentalmente a la coyuntura política que vivía el país, ya que el sector empresarial debía aprovechar la oportunidad para posicionarse en un punto de fortaleza, en el marco del proceso de sucesión presidencial en nuestro país, para influir de manera fortalecida en las decisiones de estrategia económica del país, así como intensificar su labor de negociación y cabildeo para la defensa de sus intereses ante las diversas instancias del nuevo gobierno.

El proceso de relevo en la dirigencia del CCE comenzó el 14 de abril del 2000, cuando al interior del organismo se conformó un listado integrado por 24 nombres de empresarios que, según los integrantes de la cúpula, podrían ser aspirantes al cargo. De la relación, el 12 de mayo siguiente durante su asamblea, los 70 consejeros del CCE definieron la tema de candidatos que contendrían por la presidencia de la llamada cúpula de cúpulas, en sustitución de Jorge Marín Santillan (163).

Los tres empresarios que conformaron la terna inicial fueron: *Claudio X. González Laporte*, presidente del consejo de administración de la empresa KIMBERLY CLARK, expresidente del CCE y del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN) y exasesor en materia de inversión extranjera dentro del gobierno de Carlos Salinas de Gortari; *Jorge Mazón*, presidente del GRUPO MAZÓN y expresidente del Consejo Nacional Agropecuario

(CNA); y *Carlos Gómez y Gómez*, presidente del consejo del Grupo Financiero Santander Mexicano y presidente de la Asociación de Banqueros de México (ABM).

Sin embargo, Gómez y Gómez rechazó su nominación en el último momento debido fundamentalmente a las responsabilidades que aún mantenía con el sector financiero, al encabezar todavía en esa etapa a la ABM, y ante la inconformidad de los banqueros por la posibilidad de una eventual renuncia de su representante sectorial.

Bajo este marco, Claudio X. González se perfiló como el candidato de unidad para ocupar la presidencia del CCE, al contar con el apoyo de la mayoría de los organismos integrantes del Consejo. Las representaciones empresariales que manifestaron su respaldo a la candidatura de unidad fueron la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), el CMHN y la ABM; siendo los faltantes el CNA, la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN) y Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO-SERVITUR) (164).

El argumento principal presentado por los organismos empresariales que se mostraron renuentes a adherirse a la candidatura de X. González fue la predominancia al interior CCE de las posturas y decisiones de los grandes grupos económicos agrupados en el CMHN, situación que según ello, se reflejó de manera clara cuando el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios retiró el financiamiento que otorgaba al CCE cuando el entonces dirigente de la cúpula Jorge Marín Santillán mostró su interés por buscar su reelección, lo que generó la declinación del dirigente a la posibilidad de ocupar nuevamente el cargo; así como en el respaldo incondicional y fortalecido que los integrantes del CMHN proyectaban hacia la candidatura de su exdirigente Claudio X. González (165).

Cabe destacar, que Claudio X. González fue presidente del CMHN en dos ocasiones: de 1983 a 1985 y de 1995 a 1997. Este organismo empresarial agrupa a 35 grandes empresarios del país que cuentan con un elevado poder económico, y que contribuyen al sostenimiento del resto de los organismos empresariales de nuestro país (166).

La CONCAMIN y la CONCANACO-SERVITUR destacaron por el desarrollo de acciones concretas ante su inconformidad hacia la búsqueda de un candidato de unidad para el proceso de relevo en la presidencia del CCE, a través de anunciar que iniciarían al interior

de sus organismos un análisis para valorar la candidatura de Claudio X. González, así como su permanencia en la llamada cúpula de cúpulas, situación que evidencio, nuevamente el divisionismo que prevalecía al interior del Consejo (167).

De manera específica, el resultado de la consulta interna en la CONCAMIN, presidida por Alejandro Martínez Gallardo, si bien, fue la marcha atrás de su intención de escindir el CCE, por otra parte anunció que, en un intento por replantear compromisos y combatir la falta de unidad que privaba en el Consejo, propondría reformas a los estatutos de la llamada cúpula de cúpulas, con el fin de generar equilibrio e igualdad entre sus integrantes (168).

Por su parte, la CONCANACO-SERVYTUR, que presidía José Yamil Hallal Zepeda, mostró una postura de mayor radicalidad anunciando su retiro del CCE, el 30 de mayo del 2000, al manifestar que este organismo ya no cumplía con el espíritu para el cual fue creado, “coordinar apoyo mutuo entre sus miembros frente a acciones externas que pretendan lesionar sus intereses”.

Además, el representante de los comerciantes aseguó que se encontraba desvirtuada la estructura del consejo en términos de representatividad, toda vez que no se reconocía el peso real de los asociados por cada una de las instituciones que lo conformaban, situación que se reflejaba en el hecho de que algunos organismos como el CMHN, que representa a un número muy reducido de afiliados, tuviera el mismo peso en el voto de aquellas organizaciones con mayor número de asociados, lo que se traducía en un total desequilibrio en la toma de decisiones dentro de la cúpula de cúpulas.

En un contexto de ruptura interna, el 6 de junio del 2000, el CCE realizó una reunión del pleno con el objetivo básico de elegir de manera formal a su nuevo dirigente, ello ante la imposibilidad de conciliar entre el empresariado un candidato de unidad, en la cual resultó electo Claudio X. González como nuevo representante del Consejo Coordinador Empresarial, cargo que asumiría el 12 de junio del mismo año (169).

En el evento destacó la actuación de la CONCAMIN quién presentó una propuesta de reforma estatutaria para el CCE, en donde se especificaban las funciones que debería desempeñar el representante de la cúpula y las reglas para generar un control estricto en el cobro de las aportaciones que deberían realizar los miembros del Consejo. El proyecto de reforma reflejaba la estrategia de los industriales de recuperar la vieja demanda de

democratización de la cúpula de cúpulas, petición que encontró el respaldo de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), dirigida por Raúl Picard del Prado, acentuando la lucha por las posiciones dentro del máximo órgano de representación del empresariado.

Como resultado del evento, el recién presidente electo del CCE, Claudio X. González, en una actitud que intentaba conciliar posturas y disminuir el desgaste que se reflejaba en la estructura del Consejo y su liderazgo anunció su disposición para analizar posibles reformas a los estatutos del Consejo, con el fin de eficientar su papel como representante del empresariado, ello a partir de la consideración del documento presentado por los industriales; y bajo este marco, el inicio de una estrategia de acercamiento con la CONCANACO-SERVITUR para logra el regreso de la representación comercial al seno de la cúpula de cúpulas.

Si bien, ante la cercanía de la toma de posesión de Claudio X. González como presidente del CCE existía la expectativa de que el dirigente de la CONCANACO-SERVYTUR, José Yamil Hallal Zepeda, reconsiderara su intención de separarse del CCE, fundada en una reunión programada entre ambos dirigentes empresariales para el día 8 de junio siguiente, la cancelación de ésta dio fin a la posibilidad de una reconciliación. Aunado a ello, Hallal Zepeda informó que no asistiría a la Asamblea General Ordinaria del CCE, que se llevaría a cabo el 12 de junio y en donde se realizaría el relevo de la dirigencia del Consejo, evento que estará presidido por el Presidente de la República y asistirían también miembros del gabinete y prominentes empresarios.

Finalmente, Claudio X. González tomó posesión de la presidencia del CCE durante la Asamblea General Ordinaria del organismo empresarial, que se llevó a cabo el 12 de junio del 2000, con el apoyo de seis organismo del sector privado de los siete que tienen voto al interior del Consejo, ello ante la ausencia del representante de la CONCANACO-SERVITUR.

En su discurso inicial, el nuevo representante sectorial señaló que dentro de sus objetivos principales estaría que el CCE retomará su papel ante las instancias de gobierno para ser capaz de elaborar y presentar propuestas claras y sólidas que influyeran en el desarrollo de la economía nacional. Asimismo, señaló que los trabajos concretos de reestructuración del

CCE arrancaría después de la elecciones presidenciales del 2 de julio, proceso que estaría orientado fundamentalmente a garantizar un trato igualitario para los grandes grupos económicos y los micro, pequeños y medianos establecimientos fabriles y comerciales, ello ante el reconocimiento de que México reflejaba importantes fisuras en su mosaico empresarial (170).

La primera reunión de la comisión ejecutiva del CCE para definir el cambio de estatutos se realizó el 25 de julio de ese mismo año, y se caracterizó por ser únicamente para intercambiar puntos de vista entre los diversos representantes empresariales (171).

El proceso de análisis y estudio de las propuestas de modificación estatutaria de los diversos organismo empresariales continuó, hasta que casi después de tres meses de trabajos el día 3 de octubre del 2000, en una reunión de los seis integrantes del CCE se acordó el documento denominado "*Consejo Coordinador Empresarial, Estatutos*", el cual estableció una serie de reformas a los estatutos de la cúpula de cúpulas, siendo los cambios más relevante los siguientes (172):

- Para elegir al nuevo presidente del CCE, si el sucesor pertenece al organismo del cual proviene el presidente saliente, deberá ser aprobado por unanimidad; mientras que en el caso de que el presidente entrante provenga de una organización distinta de la del actual presidente deberá ser aprobado solo por las 3 cuartas partes del consejo.
- Si no se logrará en este proceso en la primera votación se procederá a una segunda eliminando a los candidatos que hayan obtenido el menor número de sufragios, pero si tampoco se llega a un consenso se realizarán votaciones continuas hasta alcanzar la votación requerida.
- Se especifica claramente que en ninguna de las instancias de votación se podrá abstener alguno de los sufragantes.
- Cuando un organismo pretenda separarse del CCE deberá informar al presidente cuando menos dos meses antes para evitar dejar asuntos inconclusos. Empero antes el organismo que decida retirarse del consejo deberá haber cumplido con todas las obligaciones estatutarias contraídas con anterioridad.

- Para la votación de los presidentes de los organismos participantes deberán estar al corriente en su pago de cuotas.

Durante la presentación del documento de reforma destacó, también, el punto de acuerdo entre las representaciones integrantes del CCE, de que se integraría una comisión que sería la responsable de informar las reformas estatutarias a la CONCANACO-SERVITUR, con el fin de establecer las condiciones necesarias para que la representación comercial realizará una consulta interna y analizará la posibilidad de reintegrarse al seno de la máxima cúpula del sector privado.

Sin embargo, la CONCANACO-SERVYTUR reiteró, a principios del mes de noviembre de ese mismo año, su decisión de abandonar definitivamente al CCE en virtud de que sus 16 consejeros determinaron que las reformas hechas a los estatutos del Consejo no respondían a las inquietudes de representación de los micro, pequeños y medianos empresarios, debido a que eran sólo un “maquillaje”, ya que el CMHN, la COPARMEX y el Consejo Coordinador Financiero conservaban las facultades de decidir por encima de la CONCAMIN y el CNA. Además el organismo se mantenía como institución interventora y limitativa de las facultades y libertades de los organismos asociados, al condicionar la libertad de éstos para defender los intereses del sector que representaban (173).

Al respecto, el CCE determinó respetar por 12 meses el espacio de representación de ese organismo, e indicó que el lugar de la CONCANACO-SERVITUR sería ocupado por la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO-DF), reflejando su interés de dejar la puerta abierta a la cúpula del comercio organizado para que reconsiderara su postura. Asimismo, el CCE expresó la ausencia de la posibilidad de que otro organismo empresarial se le incorporará con los derechos de voz y voto con los que contaba la confederación comercial.

Cabe destacar, que la CANACO-DF no cuenta con una representación nacional y, por ende, no enfrenta todo el abanico de problemas que deben resolverse dentro del comercio organizado del país (174).



#### **4.4 Trabajos del empresariado de nuestro país durante las negociaciones comerciales entre México y Europa.**

El proceso de internacionalización de la economía internacional ha llevado a adoptar medidas, por parte de los gobiernos, que permitan crear las condiciones adecuadas para que sus naciones compitan ventajosamente en el mercado mundial; la disputa por alcanzar un lugar en el concierto internacional ha derivado en políticas económicas agresivas donde no cabe la actuación de un país aisladamente. Este marco, en la década de los ochentas, fue el que impulsó y moldeó para los años siguientes la influencia del empresariado mexicano sobre la elaboración de las políticas públicas, y de manera específica, en términos de política exterior (175).

El comportamiento del sector privado se orientó fundamentalmente a expresar su oposición a los diversos aspectos de las relaciones exteriores del país que consideraba que afectaría negativamente sus vinculaciones económicas en el extranjero, así como a impulsar políticas propias o dando su apoyo a las iniciativas gubernamentales que le parecieran más pertinentes para sus intereses (176).

Los representantes empresariales políticamente más activos fueron aquellos interesados en la apertura de la economía; de hecho, un número importante de grandes y medianos empresarios, la mayoría de ellos dedicados a la exportación o cuyos intereses incluían a los mercados externos, sería la base sobre la cual se asentaría la coalición que el gobierno mexicano forjaría con el sector privado nacional (177).

Las negociaciones entre México, Canadá y los Estados Unidos en torno a un tratado de libre comercio, las cuales se extendieron por un periodo de casi tres años entre 1990 y 1993, se constituyeron en el paso fundamental para el fortalecimiento de la influencia de los empresarios mexicanos sobre las políticas gubernamentales, y principalmente en temáticas de política exterior, a través de la organización de su participación y contacto con los negociadores mexicanos durante los trabajos de discusión con los países del norte (178).

Cabe destacar, que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) significó un importante instrumento de política económica interna cuyo objetivo fue apoyar el proceso de modernización económica. Este tratado, como una estrategia más de desarrollo, debió responder no sólo a las condiciones de negociación de México ante sus socios

comerciales, sino también al fomento y fortalecimiento de los sectores productivos del país (179).

Los canales formales de consulta del sector privado con el gobierno, así como aquellos informales surgidos a raíz del TLCAN se mantienen, ello debido a que los empresarios son quienes se han mostrado más interesados en el establecimiento de contactos más allá de nuestras fronteras, actitud que se vio reflejada de manera clara durante las negociaciones para concretar el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, en el marco del denominado "*Cuarto de Junto*" (180).

Durante los trabajos de discusión comercial entre México y Europa, el "*Cuarto de Junto*" participó en todas las rondas de negociación, en algunas de las cuales participaron más de 120 representantes de los sectores productivos. La intervención empresarial se desarrolló a través de contactos permanentes con el grupo negociador mexicano, con el fin de servir de asesoramiento por medio de la presentación de estudios generales y específicos del panorama empresarial en nuestro país, orientados fundamentalmente a servir de apoyo para el proceso de toma de decisiones gubernamental en torno al acuerdo comercial con el viejo continente.

Al respecto, la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), organismo que encabezó al "*Cuarto de Junto*" y dependiente del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) con derecho a voz, pero no a voto, proporcionó al equipo negociador mexicano aproximadamente 71 documentos monográficos de los diversos panoramas sectoriales de nuestro país; llevó a cabo más de 800 reuniones con las diferentes ramas industriales y comerciales del país y una decena de reuniones plenarios en este organismo de representación empresarial, trabajos orientados a eficientar y fortalecer la participación y posturas del sector empresarial en su conjunto. (181).

La participación de los representantes de la iniciativa privada se vio ampliamente fortalecida gracias a la organización y coordinación de video-conferencias, de seminarios y canales de difusión a través del sistema de internet y de las delegaciones federales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), actividades dirigidas fundamentalmente al empresariado mexicano, con el fin de hacer llegar la información y

situación de las discusiones con las representaciones comerciales europeas, así como los diferentes acuerdos concretados (182).

Asimismo, el "*Cuarto de Junto*" contó con el apoyo financiero, tecnológico y de infraestructura por parte del sector privado de nuestro país, bajo la expectativa de establecer las condiciones óptimas para fomentar el cumplimiento de las funciones del mecanismo de representación empresarial en las negociaciones entre México y Europa. Al respecto, destacó el préstamo, por parte de la empresa MODELO, de instalaciones y oficinas en Bruselas, Bélgica, espacio que fue utilizado para transmisiones de audio, video y teleconferencias, las cuales fueron realizadas por tecnología e infraestructura de la empresa Teléfonos de México (TELMEX), sin ningún costo y durante el tiempo que duraran las pláticas, todo ello con el fin de mantener un enlace y consulta permanentes con las ramas fabriles de nuestro país.

Posterior a la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, a finales del mes de marzo, los trabajos de la COECE en torno a este acuerdo no concluyeron, su actividad continuó a través de la organización e inicio de una serie de reuniones con miembros del sector privado, con los cuales el organismo de comercio exterior entraría en una segunda fase tras la rúbrica del documento, con el objetivo de informar a los que serían los actores principales del convenio los planteamiento, implicaciones, retos, beneficios y amenazas del acuerdo (183).

Si bien la COECE fue la que encabezó la participación del sector privado mexicano al interior del "*Cuarto de Junto*" en las negociaciones comerciales entre México y Europa, existieron otros organismo representativo del comercio exterior de México que trabajaron de manera activa y a la par con la COECE, como lo fueron el Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE) y la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), con el objetivo básico de fortalecer la defensa de los intereses de las empresas exportadoras de nuestro país.

Destaca la campaña de promoción a nivel nacional e internacional del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y Europa que organizó, coordinó e inició el COMCE, en el mes de junio del año 2000, con la

colaboración de la SECOFI, la Secretaría de Relaciones Exteriores, el Consejo Mexicano de Inversión y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) (184).

La difusión del acuerdo se llevó a cabo sobre todo entre los integrantes del sector privado a través de la realización de seminarios orientados a presentar una panorámica general y específico de la nueva relación comercial entre nuestro país y el viejo continente, los cuales se realizaron, hasta el año 2000, en las ciudades de León, Cuernavaca, Puebla, Monterrey, Tijuana, Mérida, Veracruz y Guadalajara, entre otras.

En paralelo y en la misma etapa, se organizaron eventos similares y con el mismo objetivo a nivel internacional, destacando las ciudades de París, Barcelona, Estocolmo, Londres, Madrid, Sevilla, Dublín y Copenhague. Cabe destacar que la coordinación en Europa de estos actos se llevó a cabo a través del apoyo de la representación diplomática de México ante la Unión Europea.

Por su parte, la ANIERM mantuvo un contacto permanente con las actividades de la COECE orientadas a las negociaciones con Europa, con el fin de evaluar el impacto del acuerdo en el comercio exterior de nuestro país; analizar, elaborar y proponer estrategias de adecuación al entorno prevaleciente, e informar a sus agremiados los avances de las negociaciones así como sus implicaciones.

colaboración de la SECOFI, la Secretaría de Relaciones Exteriores, el Consejo Mexicano de Inversión y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) (184).

La difusión del acuerdo se llevó a cabo sobre todo entre los integrantes del sector privado a través de la realización de seminarios orientados a presentar una panorámica general y específico de la nueva relación comercial entre nuestro país y el viejo continente, los cuales se realizaron, hasta el año 2000, en las ciudades de León, Cuernavaca, Puebla, Monterrey, Tijuana, Mérida, Veracruz y Guadalajara, entre otras.

En paralelo y en la misma etapa, se organizaron eventos similares y con el mismo objetivo a nivel internacional, destacando las ciudades de París, Barcelona, Estocolmo, Londres, Madrid, Sevilla, Dublín y Copenhague. Cabe destacar que la coordinación en Europa de estos actos se llevó a cabo a través del apoyo de la representación diplomática de México ante la Unión Europea.

Por su parte, la ANIERM mantuvo un contacto permanente con las actividades de la COECE orientadas a las negociaciones con Europa, con el fin de evaluar el impacto del acuerdo en el comercio exterior de nuestro país; analizar, elaborar y proponer estrategias de adecuación al entorno prevaleciente, e informar a sus agremiados los avances de las negociaciones así como sus implicaciones.

## CAPITULO IV

### Citas

116. Camp, Roderic. Los Empresarios y la Política en México: una visión contemporánea, México, Fondo de Cultura Económica, 1990, P. 29.
117. Ibid, P.P. 30-31.
118. Ibid, P. 31.
119. Ibid, P. 34.
120. Ibid, P. 36.
121. Ibid, P. 38.
122. Ibid, P. 39.
123. Ibid, P. 40.
124. Centro de Estudios Internacionales del Colegio de México, La Política Exterior de México: Enfoques para su Análisis, México, Colegio de México: Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, 1997, P. 124.
125. Camp, Roderic...Op. Cit, P. 43.
126. Ibid, P. 46.
127. Centro de Estudios Internacionales del Colegio de México...Op. Cit, P. 122.
128. Camp, Roderic..., Op. Cit, P. 48.
129. Concreiro, Borquez, Elvira, El Gran Acuerdo Gobierno y Empresarios en la Modernización Salinista, México, Instituto de Investigación Económica de la UNAM, 1996, P.54.
130. Ibidem.
131. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Organizaciones Empresariales Mexicanas, Banco de Datos, México, UNAM, 1994, P. 16.
132. Ibid, P.P. 15-16.
133. Ibid, P.P.13-14.
134. Gazcón Cerda, Felipe, "Nace el Comce; aprovechar al máximo los tratados comerciales, entre sus objetivos", El Financiero, México, 20/IV/1999, P. 14.
135. Mena, Yadira. "Formalizarán creación del Comce el 19 de abril. Surgirá de la unión del CEMAI y de CONACEX, la ANIERM aún no decide si se sumará al organismo", El Economista, México, 7/IV/1999, P. 28.
136. Gazcón Cerda, Felipe, "Nace el Comce; aprovechar al máximo los tratados comerciales, entre sus objetivos", El Financiero, México, 20/IV/1999, P.14.
137. Consejo Mexicano de Comercio Exterior (Comce). "Organización del Consejo Mexicano de Comercio Exterior A.C.": <http://www.comce.org.mx/borg.htm>, 14/IX/2000.
138. Gazcón Cerda, Felipe, "Afiliados al Comce, 80% de los más grandes exportadores. Busca acercamiento con maquiladoras y el Consejo Mexicano de Inversión", El Financiero, México, 15/IV/1999, P. 15.
139. Robollo, Herminio, "Superconsejo fortalecerá al Comce". El Financiero, México, 16/IV/1999, P. 28.

140. Puga, Cristina, Organizaciones empresariales y Tratado de Libre Comercio, México, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), 1993. P. 62.
141. Ibidem.
142. Martha Silva, "La Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) frente al Tratado de Libre Comercio (TLC)", POEM, mimeo, 1992; entrevista C. Puga con H. Simoneen, P. 27.
143. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales..., Op. Cit., P. 93.
144. Ibidem.
145. Puga, Cristina.... Op. Cit., P. 62.
146. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales..., Op. Cit., P.P. 92-93.
147. Puga, Cristina.... Op. Cit., P. 63.
148. Cano, Araceli, "Perfil: Juan Gallardo, negociador global", El Financiero, México, 29/IV/2000, P. 12.
149. Puga, Cristina, Empresarios medianos, pequeños y micro: Problemas de organización y representación, México, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), 1992, P.34.
150. Ibidem.
151. Pozas, Ricardo, Las Empresas y Los Empresarios en el México Contemporáneo, México, Editorial Grijalbo, 1989, P. 72.
152. Puga, Cristina, Organizaciones empresariales y Tratado de Libre Comercio, México, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), 1993, P. 67.
153. Puga, Cristina, México: Empresarios y Poder, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1993, P. 44.
154. Puga, Cristina, Empresarios medianos, pequeños y micro: Problemas de organización y representación, México, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), 1992, P.57.
155. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), "Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones", Diario Oficial de la Federación, México, 20/XII/1996, P.P. 41-48.
156. Becerril, Isabel, "Crisis de identidad en organizaciones de la IP", El Financiero, México, 30/VIII/1998, P.P. 34-35.
157. Ibidem.
158. Ibidem.
159. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), <http://www.secofi-siem.gob.mx>, 15/XII/2000.
160. Ibidem.
161. Ibidem.
162. Gazcón, Felipe, "Duplica el SIEM 12 mil empresas", Reforma, México, 19/III/1998, P. 10 A.
163. Saldaña, Ivette, "X. González y Mazón los "gallos " del CCE", El Financiero, México, 13/IV/2000, P. 11.
164. Rendón, Héctor, "Gana Terreno González para el CCE", Reforma, México, 15/V/2000, P. 5.
165. Ortega, Pizarro, Fernando, "Rotos, los equilibrios en la representación empresarial. Los poderosos entraron en acción y Claudio X. González será presidente del CCE", Revista Proceso, México, 28/V/2000, P.P. 40-49.
166. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales..., Op. Cit., P.51.
167. Rendón, Héctor, "Amenaza ruptura al interior del CCE", Reforma, México, 26/V/2000, P. 8.

168. *Ibidem*.
169. Becerril, Isabel, "Reformas superficiales en el Consejo Coordinador Empresarial", *El Financiero*, México, 13/XI/2000, P. 11.
170. De la Torre, Hugo, "Estrena líder CCE", *Reforma*, México, 13/VI/ 2000, P. 7.
171. Rebollo, Herminio, "CCE, cambio", *El Financiero*, México, 26/VII/2000, P. 28.
172. Becerril, Isabel, "El CCE prepara "candados" para la elección de sus presidentes", *El Financiero*, México, 4/X/2000, P. 16.
173. Becerril, Isabel, "Esperará un año el CCE la reincorporación de Concanaco", *El Financiero*, México, 13/XI/2000, P. 30.
174. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales..., *Op. Cit.*, P. 63.
175. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, *Entendiendo al TLC*, México, Fondo de Cultura Económica, 1995, P. 11.
176. Centro de Estudios Internacionales del Colegio de México..., *Op. Cit.*, P. 123.
177. *Ibid*, P. 124.
178. Puga, Cristina, *Organizaciones Empresariales y Tratado de Libre Comercio*, México, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), 1993, P. 49.
179. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey..., *Op. Cit.*, P. 12.
180. Centro de Estudios Internacionales del Colegio de México..., *Op. Cit.*, P. 129.
181. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), *Profundización de la relación entre México y la UE*, [http://www.secofi-snci.gob.mx/Negociación/Unión\\_Europea.htm](http://www.secofi-snci.gob.mx/Negociación/Unión_Europea.htm), 8/V/2000.
182. Aguilar, Alberto, "EU, fuera de las negociaciones comerciales con la UE: COECE", *El Financiero*, México, 27/VIII/1998, P. 23.
183. Aguilar, Alberto, "EL COECE su papel con la UE y el nuevo reto", *Reforma*, México, 2000, P. 3 A.
184. Rebollo, Herminio, "TLCUE, promoción", *El Financiero*, México, 15/VI/2000, P. 30.



## CONCLUSIONES

Actualmente, el estudio del camino para elegir una decisión en términos de políticas públicas y de todo el proceso de gobierno ha cobrado auge, debido fundamentalmente a que las acciones gubernamentales advierten problemas diferenciados que generan la necesidad de evitar una lectura general de los acontecimientos y en mayor medida en el área internacional.

En México, el proceso de toma de decisiones en términos de políticas exterior, y de manera específica en lo relacionado a la concreción de acuerdos, convenios o tratados a nivel internacional, enfrenta diversas y múltiples circunstancias complejas a nivel interno y externo, la presencia de nuevas temáticas y de diversos actores que influyen de manera determinante en la decisión de la acción gubernamental.

Bajo este contexto, la decisión de nuestro país de fortalecer sus relaciones en todos los ámbitos con el continente europeo obedeció, en un primer plano, a la influencia del denominado factor ideológico, que se constituye como un elemento básico en el proceso de toma de decisiones, y que en el caso de esta investigación fue el enfoque liberal el que predominó, ya que México tomó en cuenta sus bases y principios tradicionales en términos de política exterior, los cuales tienen una estrecha vinculación con los fundamentos constitucionales que en la materia se tienen, y que entre sus objetivos principales tiene el fomento de la cooperación internacional para acelerar el progreso económico, social y cultural de nuestro país.

Asimismo, los contextos externo e interno prevalecientes fueron determinantes para la decisión de México de concretar un acuerdo con Europa. El ámbito internacional se caracterizaba por el auge de la tendencia desarrollada a nivel mundial de internacionalización de las economías, incluyendo al viejo continente, al considerar a este proceso como la mejor opción para fomentar el crecimiento económico y el desarrollo de cada nación.

Por su parte, el modelo de desarrollo económico de México basado en la competitividad internacional hizo que el establecimiento de un acuerdo comercial de libre comercio con la región europea se convirtiera en un elemento clave de la política exterior durante la gestión del Presidente Ernesto Zedillo Ponce de León.

Además, la actitud del gobierno mexicano de diversificar sus relaciones con el exterior se vio fortalecida ante la severa crisis económica de 1994, y su impacto en el escenario internacional, situación que puso de manifiesto la insuficiencia del crecimiento económico y la volatilidad de las inversiones extranjeras en nuestro país.

La decisión final de la acción gubernamental de México, como actor racional unificado, de vigorizar el intercambio de relaciones con Europa, tuvo como marco de referencia las metas estratégicas de nuestro país, tomando en cuenta las alternativas y consecuencias de su decisión, de acuerdo al modelo de desarrollo vigente y contemplando el equilibrio entre el costos y los beneficios para la Nación.

Es de resaltar que, la Unión Europea fue la mejor alternativa para que México diversificara sus relaciones internacionales en beneficio de los intereses de la nación, debido al potencial económico de esta zona del viejo continente, ello tomando en cuenta que, según la entonces Secretaría de Comercio, esta región representaba al mercado más grande del mundo, con un potencial de más de 375 millones de consumidores y concentrando alrededor de la quinta parte del comercio mundial. Además de contar con un papel de liderazgo que ha desempeñado en el proceso de globalización y liberalización del comercio mundial, ya que se ha constituido un amplio y complejo sistema de relaciones comerciales bilaterales, multilaterales y regionales que le ha permitido extender y acrecentar su participación en la economía a nivel mundial.

En suma, la intención de México de concluir un acuerdo con Europa se fortaleció al considerar que éste redundaría en beneficios, principalmente, de competitividad para México; a través de generar la estabilidad en la política económica, al establecer reglas claras y permanentes que regirían los intercambios comerciales y estimularían la inversión productiva; el aprovechamiento racional de las ventajas comparativas, propiciando el desarrollo de patrones eficientes de especialización; el desarrollo tecnológico, al facilitar a las empresas el acceso a las tecnologías que mejor se adaptarían a sus necesidades; y la

ampliación de mercados al vincular a un número extenso de consumidores, lo que se traduciría en menores costos.

Ahora bien, el proceso de toma de decisión mexicano para concretar un acuerdo económico, político y de cooperación con Europa contó con una estructura organizacional y administrativa conjunta funcionalmente en términos de relaciones con el exterior, pero que al mismo tiempo desempeña funciones y responsabilidades particulares e independientes. Este esquema gubernamental, a través de los entes encargados de la ejecución de las decisiones ejecutivas en términos de política exterior y el manejo de los diferentes niveles y tipos de decisión, coadyuvó a analizar y definir las alternativas y consecuencias de la decisión.

En la etapa previa de los trabajos oficiales de la negociación la S.R.E. fue quién tomó la cabeza de los contactos con la región europea obedeciendo a sus facultades del manejo y vigilancia de las relaciones internacionales en términos políticos, así como de intervenir en la celebración de toda clase de tratados y/o acuerdos en los que el país participe. Su actividad se desarrolló mediante el funcionamiento y coordinación de su estructura interna, apoyada ampliamente en el servicio exterior mexicano, el cual sirvió de enlace y canal de comunicación entre nuestro país y los 15 países que integran a la Unión Europea, así como para el desarrollo de las estrategias de negociación, actividad diplomática, de difusión y promoción del acuerdo por parte del gobierno mexicano.

El trabajo diplomático mexicano para la concreción del acuerdo con Europa se caracterizó por su fortaleza, al orientarse a presentar y promover un panorama de la situación económica, política y social de nuestro país y a insistir en los beneficios de la relación bilateral entre ambas regiones, actividad que influyó en la decisión de los europeos para continuar las pláticas entre ambos actores.

Asimismo, la inserción a las negociaciones de un enfoque en donde predominara principalmente la consecución de un área de libre comercio, así como el manejo internacional que México realizó de las presiones europeas en torno al respeto de los derechos humanos en nuestro país, son prueba del trabajo diplomático realizado por la S.R.E. en búsqueda de las condiciones básicas para iniciar las negociaciones formales para concretar el acuerdo comercial con Europa, ya que fueron atendidas a través del desarrollo

de una estrategia de difusión de los principios nacionales referentes a esta temática, de un panorama real de la situación en el estado de Chiapas y de las medidas gubernamentales para dar solución al conflicto en la región.

Por su parte, el trabajo de la SECOFI se pudo observar durante las nueve rondas de negociación que a nivel comercial realizaron de manera formal México y la Unión Europea, en las cuales la intervención de las autoridades comerciales mexicanas fue fundamental respondiendo a su función principal de fomentar el comercio exterior del país; cabe destacar que si bien los gobiernos en términos de relaciones exteriores responden a motivaciones de tipo político, el interés de los agentes económicos directamente involucrados demandan que los convenios que rigen el intercambio entre naciones se apoyen en un sólida racionalidad económica, por lo que destacó la participación de las autoridades comerciales mexicana en la concreción del acuerdo con Europa.

En la participación de la SECOFI se pudo observar la aplicación concreta y combinación de los diversos niveles de decisión, ya que utilizó, de acuerdo a las condiciones, decisiones ejecutivas relacionadas con las metas de esta institución que en este caso era la concreción plena del acuerdo con Europa; y decisiones gerenciales orientadas fundamentalmente a cubrir los pasos intermedios para cumplir el objetivo general de este ente gubernamental, ello a través de la conformación de un equipo de trabajo para negociar con Europa.

En las negociaciones concretas entre México y Europa, el equipo negociador mexicano se caracterizó por el manejo y conjunción de los diferentes tipos de decisión, principalmente la decisión paramétrica, ello a través del estudio general de la situación económica, política y social europea utilizando los datos que en el contexto eran constantes; y fundamentalmente la decisión de tipo estratégico a través de un proceso negociación que demandó concesiones y generó responsabilidades, pero que también dio pie a privilegios para México que van de acuerdo a los intereses nacionales de diversificación de las relaciones comerciales de nuestro país.

Ahora bien, considerando que la determinación del gobierno mexicano de concretar un acuerdo económico, político y de cooperación con Europa es una decisión pública y por ende colectiva, admite matices, correcciones e incluso impugnaciones por los órganos del control administrativo, en este marco, el papel del Senado de la República destacó en su

función de análisis y evaluación de las decisiones Ejecutivas de política exterior. En donde el manejo por parte de los partidos políticos de los diversos pensamientos y/o tendencias en materia de formas de gobierno en términos de política exterior, cada una con sus propias fortalezas y debilidades, jugaron un papel fundamental para identificar las vulnerabilidades del acuerdo con el viejo continente.

Se puede constatar que los intereses internacionales de nuestro gobierno no siempre coinciden con los de los actores involucrados, es aquí donde destaca la necesidad de la participación y desempeño del sector privado en las negociaciones con Europa. Aunque el Estado ha favorecido por lo general a las metas del sector privado, éste debe presionar de manera constante al gobierno para que se incline a su favor, esta conducta se vio ampliamente reflejada durante la intervención de la iniciativa privada del país en las negociaciones entre México y Europa, a través del denominado Cuarto de Junto, en donde este sector se constituyó en un apoyo fundamental para la toma de decisiones de gobierno federal.

Sin embargo, en México el desgaste de la mayoría de las organizaciones del sector privado y la crisis política de la estructura de mediación entre el poder público y los empresarios ha impedido la posibilidad de integrar una postura cohesionada y eficiente del sector empresarial en su conjunto.

Las dificultades y demandas del sector empresarial no han encontrado cauces adecuados de expresión de sus inquietudes y demandas a través del sistema de representación empresarial vigente, situación que ha generado presiones al interior del empresariado en torno a los beneficios, consecuencias y efectos del acuerdo económico, político y de cooperación firmado entre México y la Unión Europea.

El proceso de descomposición del esquema de representación empresarial continúa reduciendo la legitimidad de las organizaciones oficiales, así como su capacidad de control sobre los agremiados y su peso político para validar políticas públicas. La situación económica del país, que agudiza el desgaste del sistema de organización empresarial, ha propiciado que los empresarios, particularmente los medianos, pequeños y micros, se orienten a la búsqueda de soluciones a sus problemas por diversas vías al margen de la representación oficial del sector.

México ha suscrito con diversos países y regiones acuerdos económicos en la búsqueda de nuevas alternativas que impulsen el desarrollo de la economía mexicana, a través del establecimiento de originales mecanismos de cooperación y alternativas de inversión extranjera en nuestro país. Sin embargo, es eminente la necesidad de una transformación y reorganización del esquema organizacional del sector privado que permita al empresariado de todos los niveles percibir de manera concreta los beneficios de una economía internacionalizada, y que se oriente fundamentalmente al establecimiento de un corporativismo más relajado y flexible que impulse la participación e interés del empresariado en su conjunto.

## BIBLIOGRAFIA

### Libros:

Alvarez, José Rogelio, Enciclopedia de México, México, Sabeca International Investment Cooperation, 1996.

Basañez, Miguel, El pulso de los sexenios, México, Siglo XXI, 1990.

Camp, Roderic, Los Empresarios y la Política en México: una visión contemporánea, México, Fondo de Cultura Económica, 1990.

Castellot Rafful, Rafael Alberto, La Unión Europea: una experiencia de integración regional, México, Plaza y Valdez, 1996.

Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), "Significado y repercusiones de la Unión Monetaria Europea". Actividad Económica. Número 206, CEESP, Marzo de 1998.

Centro de Estudios Internacionales del Colegio de México, La Política Exterior de México: Enfoques para su Análisis, México, Colegio de México: Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, 1997.

Comunidades Europeas, Europa, Preguntas y Respuestas: orígenes, funcionamiento y objetivos de la Unión Europea, Bruselas, Oficinas de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 1997.

Concreiro, Borquez, Elvira, El Gran Acuerdo Gobierno y Empresarios en la Modernización Salinista, México, Instituto de Investigación Económica de la UNAM, 1996.

Cristina, Puga México: Empresarios y Poder, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1993.

Curzio, Leonardo, Toma de Decisiones, México, Instituto Federal Electoral (IFE), 1998.

Documento Oficial, Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, México, Mexicana Serie Jurídica, 1997.

Faculta de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Organizaciones Empresariales Mexicanas, Banco de Datos, México, UNAM, 1994.

Fernández, JohnSaxe, Ciencia Social y Política Exterior, México, Dirección General de Publicaciones de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), 1978.

Garza Elizondo, Humberto, Fundamentos y Prioridades de la Política Exterior de México, México, Colegio de México: Centro de Estudios Internacionales, 1986.

Graham T. Allison, La esencia de la decisión, Buenos Aires, 1988, P.P. 37-59

Green Macias, Rosario, Ensayos sobre la modernidad nacional: México y sus Estrategias internacionales, México, Editorial Diana, 1989.

Guerrero, Omar, Historia de la Secretaría de Relaciones Exteriores: la administración de la política exterior, México, Secretaría de Relaciones Exteriores (SER), 1993.

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Entendiendo al TLC, México, Fondo de Cultura

Económica, 1995.

Jablonsky, David, Poder Nacional, Estados Unidos, Parameters, U.S. Army War College Quarterly, 1997, P.P. 34-54.

López López, Eduardo, La Consecución de una Política Exterior Común: un límite a la integración europea?, México, Colegio de México: Centro de Estudios Internacionales, 1993.

Martha Silva, "La Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANJERM) frente al Tratado de Libre Comercio (TLC)", POEM, mimeo, 1992; entrevista C. Puga con H Simoneen.

Nieto Solís, José Antonio, Fundamentos y Políticas de la Unión Europea, México, Siglo Veintiuno, 1995.

Ojeda Gómez, Mario, Alcances y Límites de la Política Exterior de México, México, Colegio de México: Centro de Estudios Internacionales, 1984.

Ordorica Robles, Guillermo, Reflexiones Sobre Política Interna y Exterior de México, México, Fundación Colosio, 1997.

Pereira, Juan Carlos, Introducción al Estudio de la Política Exterior de España (siglos XIX y XX), España, Akal Editor, 1983.

Pérez Bustamante, Rogelio, La Unión Económica y Monetaria de Europa: una introducción histórica (1969-1999), Madrid. Editorial Dykinson, 1999.

Pérez De Cuellar, Javier, Manual de Derecho Diplomático, México, Fondo de Cultura Económica, 1997.

Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, México, Poder Ejecutivo Federal, 1995, P.P. 9-12.

Pozas, Ricardo, Las Empresas y los Empresarios en el México Contemporáneo, México, Editorial Grijalbo, 1989.

Puga, Cristina, Empresarios medianos, pequeños y micro: Problemas de organización y representación, México, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), 1992.

Puga, Cristina, Organización de los Trabajos Preparatorios del Tratado de Libre Comercio con Norteamérica, México, SECOFI, 1993.

Puga, Cristina, Organizaciones empresariales y Tratado de Libre Comercio, México, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), 1993.

Rossell, Mauricio, La Unión Europea: evolución, perspectivas, lecciones y oportunidades para México, México, Editorial Diana, 1994.

Seara Vázquez, Modesto, Política Exterior de México, México, Editorial Harla, 1985.

Solana, Fernando, Definiciones de la Política Exterior de México, México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1989.

Unión Europea, Europa, Preguntas y Respuestas: cuáles son las relaciones de la Unión Europea con el resto del mundo?, Luxemburgo, Oficinas de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 1998.

Unión Europea, La Unión Europea y México, México, Delegación de la Comisión Europea, 1993.



Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Estudio Científico de la Realidad Internacional: II coloquio internacional de primavera, México, UNAM, 1981

Velázquez Flores, Rafael, Introducción al Estudio de la Política Exterior de México, México, Nuestro Tiempo, 1995.

## Periódicos:

Aguilar, Alberto, "Coece prepara cuarto de junto para negociaciones con Europa; a fines de septiembre listos; utilizarán estructuras de CEMA1; Morales Doria esta semana", Reforma, México, 10/VIII/1998, p. 6 A.

Aguilar, Alberto, "EL COECE su papel con la UE y el nuevo reto", México, Reforma, 2000, P. 3 A.

Anaya, Norma, "Acuerdos comerciales claros y transparentes, pide el Comce. Indispensable, la certidumbre mercantil: Sada González", Reforma, México, 16/VI/1999, p. 7 A.

Barajas, Esperanza, "Avanza el acuerdo con la UE", Reforma, México, 16/III/2000, p. 6 A.

Barajas, Esperanza, "Buscan acelerar votación del TLC México-Europa", Reforma, México, 10/III/2000, p. 8 A.

Barajas, Esperanza, "Divide a senadores acuerdo con la UE", Reforma, México, 26/X/1999, p. 8 A.

Barajas, Esperanza, "Presentarán mañana dictamen ante el pleno: Aceleran senadores el tratado con la UE", Reforma, México, 16/III/2000, p. 6 A.

Barranco Chavarría, Alberto, "Más nubes negras", Reforma, México, 26/V/1999, p. 7 A.

Becerril, Isabel, "Agudizan críticas por la creación del Comce. Teme la ANIERM represalias por no integrarse al Consejo", El Financiero, México, 7/V/1999, p. 17.

Becerril, Isabel, "Reformas superficiales en el Consejo Coordinador Empresarial", El Financiero, México, 13/XI/2000, P. 11.

Becerril, Isabel, "El CCE prepara "candados" para la elección de sus presidentes", El Financiero, México, 4/X/2000, P. 16.

Becerril, Isabel, "Esperará un año el CCE la reincorporación de Concanaco", El Financiero, México, 13/XI/2000, P. 30.

Becerril, Isabel, "Crisis de Identidad en organizaciones de la IP", El Financiero, México, 30/VIII/1998, p.p. 34-35.

Becerril, Isabel, "Allanan el camino para concluir en 99 el acuerdo con la Unión Europea", El Financiero, México, 9/III/1999, p. 23.

Becerril, Isabel, "Desconoce la IP su situación dentro del acuerdo con la UE", El Financiero, México, 26/X/1999, p. 17.

Becerril, Isabel, "Desconocen empresarios el acuerdo final con la UE. Solicitan a Secofi el texto de la negociación comercial", El Financiero, México, 2/II/2000, p. 15.

Becerril, Isabel, "Dividida la IP ante el acuerdo comercial con los europeos: Infructuosos intentos de autoridades para flexibilizar la postura de algunos industriales", El Financiero, México, 7/X/1999, p. 26.

Becerril, Isabel, "El TLC con Europa se firmaría sólo en condición favorable para México: El equipo nacional busca negociación en paquete", El Financiero, México, 19/XII/1999, p. 27.

Becerril, Isabel, "Flexibilizaría la IP su posición ante las negociaciones comerciales con la UE", El Financiero, México, 13/V/1999, p. 15.

Becerril, Isabel, "Imposible que arranque el libre comercio con Europa en enero. Iniciaría hasta junio del año 2000: Herminio Blanco", El Financiero, México, 13/X/1999, p. 23.

Becerril, Isabel, "Indefinido el número de organismos dispuestos a integrarse al Comce", El Financiero, México, 30/IV/1999, p. 23.

Becerril, Isabel, "Intenta Herminio Blanco destrabar negociaciones con la UE. Se reunirá en Bruselas con el comisario Christopher Patten", El Financiero, México, 18/X/1999, p. 27.

Becerril, Isabel, "La soberanía mercantil, a salvo en el convenio con la UE", El Financiero, México, 6/XII/1999, p. 25.

Becerril, Isabel, "Reglas de origen y desgravación, temas de la segunda ronda de negociación con la UE. Teme la IP que no se reconozca el rezago tecnológico de la industria", El Financiero, México, 23/II/1999, p. 12.

Becerril, Isabel, "Vital para la industria, el tratado mercantil con UE", El Financiero, México, 20/III/2000, p. 25.

Bello, Vicente, "Reestructuración en Relaciones Exteriores. Chiapas es un tema "candente" en Europa por los derechos humanos, afirma el canciller danés", El Economista, México, 20/I/1998, p. 39.

Benavides Ortiz, Carlos, "De Casablanca a Michéy Mouse, la diplomacia sin rumbo", El Financiero, México, 28/XII/1998, p. 28.

Benavides Ortiz, Carlos, "Falta la ratificación de los 15 parlamentos europeos: Firma México acuerdo interino con la UE", El Financiero, México, 24/VII/1997, p. 26.

Benavides Ortiz, Carlos, "México, con los mayores beneficios del TLCUEM: Rosario Green", El Financiero, México, 22/III/2000, p. 21.

Benavides Ortiz, Carlos, "Rosario Green comparecerá ante el Senado", El Financiero, México, 1/XII/1999, p. 49.

Benavides Ortiz, Carlos, "Vía libre a la Comisión Europea para negociar con México", El Financiero, México, 7/V/1999, p. 25.

Bugarin Inder, M., "Asegura Blanco que el panorama es más claro que nunca. Acuerdan destrabar TLC", Reforma, México 20/X/1999, p. 8 A.

Bugarin Inder, M., "Descartan cualquier cambio en las "reglas del juego". Mantiene UE su postura", Reforma, México, 19/XI/1999, p. 11 A.

Bugarin Inder, M., "Destacan el proceso democrático en México. Aprueba Europa el TLC", Reforma, México, 17/III/2000, p. 10 A.

Bugarin Inder, M., "Destacan importancia del tratado. Avanza el acuerdo comercial con UE", Reforma, México, 15/II/2000, p. 7 A.

Bugarin Inder, M., "Anticipan aprobación. Afirman que el Parlamento ya aprobó los Acuerdos Interino y Global del tratado comercial entre México y la UE", Reforma, México, 3/III/2000, p. 1 A.

Cabrera, Gabriela, "El texto del TLCUE se someterá en enero próximo al Consejo de Ministros de Europa", El Economista, México, 28/XII/1999, p. 26.

Cabrera, Gabriela, "Más oportunidades de negocios con el TLCUE. Las empresas mexicanas tendrán mayor posibilidad de exportar a Europa", El Economista, México, 1/XII/1999, p. 41.

Cano, Araceli, "Perfil: Juan Gallardo, negociador global", El Financiero, México, 29/IV/2000, P. 12.

Carrillo, Laura, "Diversificar mercados, el reto del país. Firman México-UE tratado comercial", Reforma, México, 23/III/2000. p. 1 A.

Casillas, Karla, "Apertura integral del comercio, propondrá el Grupo de Río a la UE", El Financiero, México, 30/V/1999, p. 36.

Casillas, Karla, "Ningún obstáculo para el acuerdo México-EU: Marín", El Financiero, México, 31/X/1998.

Ceballos, Yolanda, "Difieren en tema agrario pero avanza TLC con UE", Reforma, México, 19/XI/1999, p. 12 A.

Céspedes, Rebeca, "Acceso a Mercado. Una discusión de tres años", Reforma, México, 7/II/2000, p. 10 A.

Céspedes, Rebeca, "Arranca negociación México-UE", Reforma, México, 8/X/1999, p. 5 A.

Céspedes, Rebeca, "Cuestionan beneficios del acuerdo comercial", Reforma, México, 24/III/2000, p. 8 A.

Céspedes, Rebeca, "Dará acuerdo más opciones al consumo", Reforma, México, 30/XI/1999, p. 12 A.

Céspedes, Rebeca, "Detienen reglas acuerdo con UE", Reforma, México, 26/VII/1999, p. 7 A.

Céspedes, Rebeca, "Excluye productos sensibles. Analiza Senado TLC con la UE", Reforma, México, 2/II/2000, p. 10 A.

Céspedes, Rebeca, "Formalizan TLC con la UE", Reforma, México. 24/III/2000, p. 8 A.

Céspedes, Rebeca, "Importantes ventajas comerciales", Reforma, México, 24/III/2000, p. 8 A.

Céspedes, Rebeca, "Inicia discusión medular con UE", Reforma, México, 11/X/1999, p. 8 A.

Céspedes, Rebeca, "Inicia ronda extraordinaria México-UE. Preocupan Céspedes concesiones políticas", Reforma, México, 8/XI/1999, p. 7 A.

Céspedes, Rebeca, "Marcan los tiempos políticos las pláticas. Quieren acuerdo este año", Reforma, México, 7/X/1999, p. 5 A.

Céspedes, Rebeca, "Nuevas herramientas exportadoras", Reforma, México, 24/III/2000, p. 8 A.

Céspedes, Rebeca, "Prevén concluir el TLC con la UE esta semana", Reforma, México, 17/XI/1999, p. 10 A.

Céspedes, Rebeca, "Productos agropecuarios en espera. Cierran Tratado; hay pendientes", Reforma, México, 25/XI/1999. p. 10 A.

Céspedes, Rebeca, "Últiman los detalles del acuerdo con UE", Reforma, México, 24/XI/1999, p. 8 A.

Céspedes, Rebeca, "Vota Senado por TLCUE", Reforma, México, 20/III/2000, p. 4 A.

Córdoba, Mayela, "Consenso en el Senado para ratificar el TLCUE", El Economista, México, 30/XI/1999, p. 28.

De la Torre, Hugo, "Estrena líder CCE", Reforma, México, 13/VI/2000, P. 7.

- El Financiero, "Alianzas entre empresarios de México y Europa", El Financiero, México, 19/X/1998, p. 29.
- El Financiero, "Arranca exitosamente el Séptimo Congreso del Comercio Exterior Mexicano: inaugura el Presidente Ernesto Zedillo los trabajos del Congreso", El Financiero, México, 12/X/1999, p. 30.
- El Financiero, "Empresarios mexicanos y europeos calientan motores: anuncian foro de negocios bajo la cobertura del acuerdo comercial", El Financiero, México, 13/III/2000, p. 47.
- Alberto, Aguilar, "EU, fuera de las negociaciones comerciales con la UE: COECE", El Financiero, México, 27/VIII/1998, p. 23.
- El Financiero, "F. Sada, primer presidente del Comce", El Financiero, México, 3/V/1999, p. 66.
- El Financiero, "La cumbre de la UE, con "trasfondo rosado": Romano Prodi, Grandes expectativas con pocas posibilidades de acuerdos", El Financiero, México, 22/III/2000, p. 18.
- El Financiero, "Saturada agenda de México sobre acuerdo comerciales", El Financiero, México, 5/I/2000, p. 25.
- El Financiero, "Un hecho, el acuerdo económico con la UE. Negociaciones comerciales, en noviembre", El Financiero, México, 21/X/1998, p. 22.
- El Universal, "México no entiende las reglas del juego. UE", El Universal, México, 27/VI/1997, p. 6.
- Excelsior, "Analiza el Senado el Tratado de Libre Comercio Suscrito con la Unión Europea", Excelsior, México, 18 /III/2000, p. 26
- Felipe Piz, Víctor, "TLC y ciclo económico", El Financiero, México, 1/XII/1999, p. 12.
- Flores, Mauricio, "Apertura de hasta 60% propone México a Unión Europea", El Economista, México, 14/IV/1999, p. 44.
- Flores, Mauricio, "El jaloneo Tang en el acuerdo comercial México-UE", El Economista, México, 16/VII/1999, p. 44.
- Frías Santillán, Amalia, "Expansión económica con el acuerdo México-Unión Europea. Diversificará exportaciones del sector productivos, dice el CEESP", Uno Más Uno, México, 2/VII/1999, p. 28.
- García Cantú, Gastón, "El derecho a la vida. Poder Político y Poder Empresarial", El Excelsior, México 24/V/2000.
- Gazcón Cerda, Felipe, "A inspección, el documento del TLCUE; la SRE debe hacer nueva verificación ", El Financiero, México 6/I/2000, p.12.
- Gazcón Cerda, Felipe, "Duplica el SIEM 12 mil empresas" Reforma, México, 19/II/1998, p. 10 A
- Gazcón Cerda, Felipe, "A salvo, 90% de TLCUEM, asegura López Blanco", El Financiero, México, 30/III/2000, p. 17.
- Gazcón Cerda, Felipe, "Afirmados al Comce, 80% de los más grandes exportadores. Busca acercamiento con maquiladoras y el Consejo Mexicano de Inversión", El Financiero, México, 15/IV/1999, p. 15.
- Gazcón Cerda, Felipe, "Ajuste sustancial en aranceles mayores a 20%, oferta a la UE. Buscan acelerar el proceso del TLC", El Financiero, México, 15/VII/1999, p. 13.
- Gazcón Cerda, Felipe, "Apertura comercial total con la Unión Europea, en el 2007. El tratado entrará en vigor

el 1 de julio del 2000", El Financiero, México, 25/XI/1999, p. 12.

Gazcón Cerda, Felipe, "Aranceles y reglas de origen atorran el acuerdo con la UE. Ambos rubros, a la octava ronda; Zabludovsky pide calma a industriales", El Financiero, México, 21/VII/1999, p. 25.

Gazcón Cerda, Felipe, "Arranca la novena ronda de negociaciones México-UE. Las pláticas, en la recta final: Herminio Blanco", El Financiero, México, 9/XI/1999, p. 22.

Gazcón Cerda, Felipe, "Arranca ronda decisiva entre México y la UE", El Financiero, México, 16/VI/1999, p. 15.

Gazcón Cerda, Felipe, "Aún insalvables, las divergencias comerciales con la UE. Los sectores delicados: automotor y electrónico", El Financiero, México, 17/IX/1999, p. 28.

Gazcón Cerda, Felipe, "Aún no hay cambios a la oferta comercial para la UE. México espera la respuesta de la Unión Europea", El Financiero, México, 15/VI/1999, p. 27.

Gazcón Cerda, Felipe, "Claroscuros en las negociaciones de México y la Unión Europea", El Financiero, México, 9/X/1999, p. 34.

Gazcón Cerda, Felipe, "Concluyen negociaciones con la Unión Europea. Revisión posterior de capítulos complejos", El Financiero, México, 23/XI/1999, p. 24.

Gazcón Cerda, Felipe, "Crearán México y la UE mecanismo para destrabar temas comerciales", El Financiero, México, 12/X/1999, p. 16.

Gazcón Cerda, Felipe, "Cuotas al comercio de frutas y hortalizas, propone Europa. Intenta destrabar el agro en las negociaciones mercantiles", El Financiero, México, 19/X/1999, p. 20.

Gazcón Cerda, Felipe, "Desconcierta a empresarios el triunfalismo de Secofi con la UE. El secretario Herminio Blanco, satisfecho con resultados", El Financiero, México, 16/Por/1999, p. 21.

Gazcón Cerda, Felipe, "Desilusión por la postura nacional en las pláticas con la UE". El Financiero, México, 19/IV/1999, p. 29.

Gazcón Cerda, Felipe, "Desistiría México de negociar prácticas desleales con la UE", El Financiero, México, 4/VI/1999, p. 24.

Gazcón Cerda, Felipe, "El acuerdo con la UE, avalado por el Colegio de Comisarios", El Financiero, México, 19/I/2000, p. 25.

Gazcón Cerda, Felipe, "El Congreso de Comercio Exterior, primera prueba para el Comce. Deben superar pugnas y divisiones antes del 10 de noviembre", El Financiero, México, 7/X/1999, p. 23.

Gazcón Cerda, Felipe, "EL mercado europeo podría crecer con la adhesión de 11 naciones. Adquirirían las mismas obligaciones y derechos respecto al TLCUEM", El Financiero, México, 22/III/2000, p. 20.

Gazcón Cerda, Felipe, "Escaso avance en la negociación entre México y la Unión Europea. Aranceles y reglas de origen no superaron el "bache". El Financiero, México, 23/VII/1999, p. 21.

Gazcón Cerda, Felipe, "Estancadas, las negociaciones entre México y la UE. Buscan aguantar hasta el último momento para sacar ventaja", El Financiero, México, 14/X/1999, p. 20.

Gazcón Cerda, Felipe, "Extienden un día las negociaciones entre México y Europa. Posturas irreconciliables en reglas de origen y compras de gobierno". El Financiero, México, 11/XI/1999, p. 22.

Gazcón Cerda, Felipe, "Falso que se sacrifique a la industria en la negociación con la UE: Secofi. El TLC no se firmará si existe alguna inconformidad. asegura", El Financiero, México, 16/VII/1999, p. 17.

Gazcón Cerda, Felipe, "Fin de semana para consultas, pide la UE a México", El Financiero, México, 13/XI/1999, p. 28.

Gazcón Cerda, Felipe, "Inicia la sesión decisiva para el acuerdo México-UE. Más de cien empresarios, al viejo continente", El Financiero, México, 19/VII/1999, p. 23.

Gazcón Cerda, Felipe, "Injustificada, la protección a exportadores que ofrece la Comce. México no enfrenta peligros ni tiene enemigos: Roberto Sonnenberger. El Financiero, México, 19/IV/1999, p. 25.

Gazcón Cerda, Felipe, "Jornada de incertidumbre en las negociaciones México-UE. Los europeos insisten en un acuerdo para el 2003", El Financiero, México, 20/VII/1999, p. 20.

Gazcón Cerda, Felipe, "Justicia social, el gran desafío para México: Wolf Ruthart", El Financiero, México, 3/IV/2000, p. 23.

Gazcón Cerda, Felipe, "La dureza de negociaciones de la Unión Europea, estrategia del sector privado. Flexibilidad en desgravación y solución de controversias", El Financiero, México, 19/IV/1999, p. 26.

Gazcón Cerda, Felipe, "La IP requiere preparación para sacar jugo al libre comercio", El Financiero, México, 21/XII/1999, p. 24.

Gazcón Cerda, Felipe, "Luxemburgo e Italia podrían frenar el TLCUEM: López Blanco", El Financiero, México, 29/III/2000, p. 17.

Gazcón Cerda, Felipe, "Mayo apertura comercial, coinciden candidatos. Reconocen los beneficios del TLCAN", El Financiero, México, 29/II/2000, p. 24.

Gazcón Cerda, Felipe, "México ablanda su postura ante la UE; ofrece apertura total en el 2007", El Financiero, México, 18/V/1999, p. 23.

Gazcón Cerda, Felipe, "México capta sólo 1% de la inversión europea: CCE, pero recibirá 8 mil mdd en el año 2001: Jorge Marín Santillán", El Financiero, México, 28/III/2000, p. 14.

Gazcón Cerda, Felipe, "México no otorgó el NAFTA Parity a países comunitarios. Satisfecho, el sector empresarial: CCE-Concamín", El Financiero, México, 25/XI/1999, p. 13.

Gazcón Cerda, Felipe, "México ofrece a la UE desgravación inmediata en 50% de sus aranceles", El Financiero, México, 12/III/1999, p. 16.

Gazcón Cerda, Felipe, "México y UE insisten en cerrar negociaciones comerciales. Podría prolongarse hasta el domingo la novena ronda de pláticas", El Financiero, México, 12/XI/1999, p. 18.

Gazcón Cerda, Felipe, "Modificaciones sobre la marcha al libre comercio con Europa. Se integrará un consejo técnico con capacidad para mejorar el acuerdo", El Financiero, México, 22/XII/1999, p. 23.

Gazcón Cerda, Felipe, "Nace el Comce; aprovechar al máximo los tratados comerciales, entre sus objetivos", El Financiero, México, 20/IV/1999, p.14.

Gazcón Cerda, Felipe, "Negociará el gobierno con la UE aun sin consenso de industriales. Definida la estrategia para la octava ronda", El Financiero, México, 7/X/1999, p. 27.

Gazcón Cerda, Felipe, "Nueva estrategia de México para negociar el libre comercio con la Unión Europea", El Financiero, México, 14/VI/1999, p. 27.

Gazcón Cerda, Felipe, "Pendientes, sólo detalles técnicos en las negociaciones con Europa", El Financiero, México, 24/XI/1999, p. 22.

Gazcón Cerda, Felipe, "Persisten desacuerdos con la UE por eliminación e "picos arancelarios", El Financiero, México, 22/VI/1999, p.23.

Gazcón Cerda, Felipe, "Posible concreción de acuerdos comerciales con la Unión Europea: Chacón. En la octava ronda podrían cerrarse compromisos, afirma", El Financiero, México, 18/IX/1999, p. 17.

Gazcón Cerda, Felipe, "Prueba el Parlamento europeo el TLCUE con México", El Financiero, México, 17/III/2000, p. 12.

Gazcón Cerda, Felipe, "Retraso en tiempos para firmar acuerdo comercial con la UE. Zedillo, a cumbre de presidentes, destrabaría agenda pendiente", El Financiero, México, 22/VII/1999, p.23.

Gazcón Cerda, Felipe, "Rezago del agro en las negociaciones con la UE", El Financiero, México, 25/V/1999, p. 24.

Gazcón Cerda, Felipe, "TLC con Europa, campo fértil para las exportaciones agropecuarias", El Financiero, México, 10/I/2000, p. 19.

Gazcón Cerda, Felipe, "Todo listo para que inicie operaciones el superorganismo de comercio exterior. Protegerá los intereses de importadores y exportadores", El Financiero, México, 8/III/1999, p. 21.

Gazcón Cerda, Felipe, "Acceso preferencial en privatizaciones, pide la UE. Negociarán cláusula especial en el TLC", El Financiero, México, 21/IX/1999, p. 22.

Gazcón Cerda, Felipe, "Estancado el capítulo compras de gobierno entre México y la UE. El sector privado mexicano pide que no se incluyan Pemex y la CFE", El Financiero, México, 19/X/1999, p. 19.

Gazcón Cerda, Felipe, "Acelerarán México y la Unión Europea las negociaciones del tratado comercial", El Financiero, México, 1/VII/1999, p. 16.

Gazcón Cerda, Felipe, "Sada González, futuro presidente del Comce. Su elección, el día 14: Morales Doria", El Financiero, México, 11/V/1999, p. 23.

Gazcón Cerda, Felipe, "Un reto para la IP, "sacarle juego" al convenio con Europa. Los mayores beneficios, para trabajadores: Comce", El Financiero, México 23/III/2000, p. 15.

Gómora, Doris, "Brota inconformidad", Reforma, México, 8/III/1999, p. 6 A.

Gómora, Doris, "Delinean la agenda", Reforma, México, 8/III/1999, p. 8 A.

Gómora, Doris, "Hay disposición, asegura Blanco", Reforma, México, 25/VI/1999, p. 11 A.

Gómora, Doris, "Inicia quinta ronda de negociaciones con la UE. Quiere México frenar abusos de europeos", Reforma, México. 18/V/1999, p. 14 A.

Gómora, Doris, "Persigue Alemania negocios", Reforma, México, 8/III/1999, p. 10 A.

Gómora, Doris, "Posiciones Encontradas. Hoy inician las negociaciones con la Unión Europea, pero Secofi llegará con cierta oposición de PRI y PAN, y un abierto descontento del PRD en el senado", Reforma, México, 9/XI/1998, p. 21 A.

Gómora, Doris, "Proyectan México y Europa nuevas rondas para abril y mayo. Proponen desgravación



agrícola", Reforma, México, 10/III/1999, p. 4 A.

Gómora, Doris, "Refuerza UE negociación con México", Reforma, México, 7/V/1999, p. 9 A.

González Pérez, Lourdes, "Arranque de negociaciones comerciales México UE: la IP, preparada: Secofi", El Financiero, México, 30/X/1998, p. 21.

González Pérez, Lourdes, "Descarta Jaime Zabludovsky Boom inmediato de ventas mexicanas al viejo continente. El incumplimiento de cualquiera de las partes podría anular el pacto, reconoce", El Financiero, México, 21/III/2000, p. 11.

González Pérez, Lourdes, "El TLCUEM, acuerdo político y económico sin precedentes: EZPL", El Financiero, México, 23/III/2000, p. 14.

González Pérez, Lourdes, "Europa intentará extender el TLCUEM a América Latina", El Financiero, México, 24/III/2000, p.p. 12-13.

González Pérez, Lourdes, "La apertura mercantil, hasta el próximo siglo. Herminio Blanco. Lenta y compleja, la negociación con la UE", El Financiero, México, 4/IV/1997, p. 23.

González Pérez, Lourdes, "La industria mexicana tiene que invertir para entrar a Europa. Aprovechar los beneficios del acuerdo depende de la capacidad de la IP", El Financiero, México, 29/XI/1999, p. 24.

González Pérez, Lourdes, "México no será gran proveedor de Europa en el corto plazo. Luis de la Calle pronostica grandes inversiones del viejo continente en el país", El Financiero, México, 22/III/2000, p. 19.

González Pérez, Lourdes, "México podría enfrentar convenios bilaterales con 15 países. Complicaciones en la negociación con la UE", El Financiero, México, 7/VI/1997, p. 6.

González Pérez, Lourdes, "México y UE, decididos a concluir negociaciones comerciales", El Financiero, México, 10/XI/1999, p. 21.

González Pérez, Lourdes, "Negociación económica y política simultánea previa a los comicios. Acepta México cláusula democrática de la UE", El Financiero, México, 8/IV/1997, p. 20.

González Pérez, Lourdes, "Objeciones de la IP al acuerdo con la UE. El "cuarto de junto", sin obstáculos. COECE", El Financiero, México, 15/VII/1998, p. 23.

González Pérez, Lourdes, "Objeciones de la IP al acuerdo con la UE. El "cuarto de junto", sin obstáculos: COECE", El Financiero, México, 15/VIII/1998, p. 21.

González Pérez, Lourdes, "Posible, anular el acuerdo con Europa en cualquier momento. Avance democrático y derechos humanos, principal postulado", El Financiero, México, 20/III/2000, p. 22.

González Pérez, Lourdes, "Rechazo a la unificación de organismos privados del comercio exterior. Resurgen las pugnas por dominar el sector", El Financiero, México, 5/VI/1998, p. 29.

González Pérez, Lourdes, "Se creará el Consejo Mexicano de Comercio Exterior aun sin la participación de la ANIERM. Conacex y Cemai ya decidieron su fusión", El Financiero, México, 8/IV/1999, p. 18.

González Pérez, Lourdes, "Seguro contra inversiones especulativas, acuerdan México-UE. Evitarían "desvaluaciones dramáticas" por fuga de divisas", El Financiero, México, 24/VI/1999, p. 22.

González, Víctor, "Inconstitucional, el Consejo Conjunto México-Europa, excluido el Poder Legislativo", El Financiero, México, 30/III/2000, p. 16.

Heredia, Lourdes, "El pastel es AL", Reforma, México, 5/VII/1999, p. 7 A.

- Hernández, Luis Miguel, "Gana un voto más acuerdo México-UE", Reforma, México, 1/VII/1997, p. 12 A.
- Hernández, Luis Miguel, "La Unión Europea", El Economista, México, 17/I/2000, p. 36.
- Hernández, Luis Miguel, "México y la UE, los avances de la quinta ronda", El Economista, México, 24/V/1999, p. 36.
- Hernández, Luis Miguel, "Orden en la sala", El Economista, México, 8/XI/1999, p. 48.
- Hoyos Aguilera, Francisco, "Instituciones públicas débiles menoscaban la soberanía y poco sirven al desarrollo Social", El Excélsior, México, 20/IV/1999, p. 21.
- La Jornada, "Buscan igualar condiciones entre empresarios: México y la UE instalan consejo para negociar acuerdo bilateral", La Jornada, México, 15/VII/1998, p.12.
- La Jornada, "En junio, negociaciones para el convenio de cooperación económica: la SER: Acepta México la cláusula de democracia en el acuerdo con la UE", La Jornada, México, 8/IV/1997, p. 52.
- López Pérez, Alma, "Cautela al negociar con la UE, pide Comce. Las autoridades deben analizar pros y contras", El Financiero, México, 9/X/1999, p. 23.
- López, Norberto, "Abrirá puertas a empresas; habrá más y mejores empleos", El Excélsior, México, 25/XI/1999, p. 31.
- López, Norberto, "Negociaciones con la Unión Europea, "en la Recta Final", El Excélsior, México, 11/XI/1999, p. 21
- López, Norberto, "Trabas" en Temas más sensibles, la Causa. Aplazan Seis Meses la puesta en marcha del TLC entre México y la Unión Europea". El Excélsior, México, 15/X/1999, p. 23.
- Martínez, Cristiana, "Aprueban en comisiones legislativas TLCUEM", El Economista, México, 16/III/2000, p. 29.
- Martínez, Cristina, "Analiza el Senado el tratado con la UE. Se espera que sea aprobado antes del 30 de abril próximo", El Economista, México, 3/II/2000, p.31.
- Medina, María Elena, "Alerta Canciller a Embajadores sobre tentaciones en año electoral: Urge SRE a cuidar imagen", El Nacional, México, 6/I/2000, p. 4 A.
- Mena, Yadira, "Acepta UE desgravación de México hasta el 2007. Piden negociar 2picos arancelarios", vigentes después del 2003", El Economista, México, 21/VI/1999, p. 23.
- Mena, Yadira, "Aprueba Colegio de Comisarios el Acuerdo Comercial entre México y la Unión Europea", El Economista, México, 19/I/2000, p. 21.
- Mena, Yadira, "Avances en la negociación comercial México-UE. Presentan los europeos un paquete en materia de reglas de origen para productos industriales", El Economista, México, 16/XI/1999, p. 23.
- Mena, Yadira. "Concluye la séptima ronda de negociaciones. Sin acuerdos, México y la UE", El Economista, México, 23/VII/1999, p. 27.
- Mena, Yadira, "Considera el CEESP que el acuerdo dará certidumbre. Persisten divergencias sectoriales para el TLC con la UE", El Economista, México, 8/VII/1999, p. 28.
- Mena, Yadira. "Crearán México y UE un reglamento para procedimientos de negociación", El Economista,

México, 15 /VII/1998, p. 22.

Mena, Yadira, "Decisiva la octava ronda de negociaciones entre México y la UE. Se espera que concluyan para concretar un acuerdo comercial", El Economista, México, 8/X/1999, p. 23.

Mena, Yadira, "Descarta Secofi modificación al TLCUE por la protesta italiana", El Economista, México, 17/II/2000, p. 22.

Mena, Yadira, "Detonador de la inversión el TLCUE: IP. En el senado es un hecho su aprobación", El Economista, México, 25/XI/1999, p. 33.

Mena, Yadira, "El proceso de apertura, bloqueado por algunas naciones desarrolladas", El Economista, México, 6/XII/1999, p. 19.

Mena, Yadira, "El sector agrícola incluirá una cláusula de revisión. Pide la UE a México un arancel tope de 55 después del 2003", El Economista, México, 23/VI/1999, p. 22.

Mena, Yadira, "En la etapa final, las negociaciones con la UE: Secofi. De concretarse se tendría acceso a los dos principales mercados del mundo", El Economista, México, 9/XI/1999, p. 22.

Mena, Yadira, "En la quinta ronda de negociaciones. Roto el impasse para el TLC México-UE", El Economista, México, 24/V/1999, p. 33.

Mena, Yadira, "Enfrentan desventajas empresas mexicanas para competir con Europa. Requieren esquemas de fomento, que deben orientarse a la transferencia y asimilación de tecnologías", El Economista, México, 7/IV/1999, p. 28.

Mena, Yadira, "Esta semana continuarán las negociaciones del TLCUE. El sábado trabajaron integrantes de la COECE y de la Secofi", El Economista, México, 15/XI/1999, p. 42.

Mena, Yadira, "Esta semana deberá concluir el TLCUE", El Economista, México, 22/XI/1999, p. 33.

Mena, Yadira, "Firmarían México y UE TLC en Noviembre", El Economista, México, 1/VII/1999, p. 28.

Mena, Yadira, "Formalizarán creación del Comce el 19 de abril. Surgirá de la unión del CEMAI y de Conacex, la ANIERM aún no decide si se sumará al organismo", El Economista, México, 7/IV/1999, p. 28.

Mena, Yadira, "Imposible que legisladores modifiquen el TLCUE", El Economista, México, 10/II/2000, p. 33.

Mena, Yadira, "Inicia Senado análisis del TLCUE. Analizarán los senadores el documento en menos de un mes", El Economista, México, 9/II/2000, p. 28.

Mena, Yadira, "Innecesaria la creación del Comce: Sonnenberger. El sector exportador no está en peligro, por lo que no requiere un nuevo organismo, aseguró el presidente de la ANIERM", El Economista, México, 19/IV/1999, p. 42.

Mena, Yadira, "Instalan México y UE consejo de negociaciones. Las reglas de origen y acceso a mercados concentrarán la atención", El Economista, México, 14/VII/1998, p. 31.

Mena, Yadira, "Interviene Zedillo para zanjar diferencias con Italia. El consejo de Ministros de la UE aprueba tratado comercial con México", El Economista, México, 15/II/2000, p. 43.

Mena, Yadira, "Los TLC no reducen déficit comercial: COMCE. México e Israel son complementarios, no compiten", El Economista, México, 2/III/2000, p. 32.

Mena, Yadira, "Marchas forzadas para concluir el TLCUE", El Economista, México, 24/XI/1999, p. 34.

Mena, Yadira, "México negoció un buen TLC con la UE", El Economista, México, 29/XI/1999, p. 30.

Mena, Yadira, "México-Unión Europea. Dificiles las negociaciones en el Sector Agropecuario. Podrían prolongarse hasta la próxima semana", El Economista, México, 18/XI/1999, p. 21.

Mena, Yadira, "México-Unión Europea. Se cierran las negociaciones del TLCUE", El Economista, México, 25/XI/1999, p. 38.

Mena, Yadira, "Optimista la Secofi de concluir el TLCUE este año. Entrega un balance de las negociaciones al sector productivo". El Economista, México, 25/VIII/1999, p. 30.

Mena, Yadira, "Para dar paso al acuerdo comercial. Inician negociaciones con la Unión Europea", El Economista, México, 13/VII/1998, p. 46.

Mena, Yadira, "Para el TLC con la Unión Europea. Mantiene México postura: desgravación total en el 2010", El Economista, México, 16/IV/1999, p.40.

Mena, Yadira, "Podrían oficializar en diciembre el TLCUE. Grandes avances en los sectores automotriz y agrícola", El Economista, México, 10/XI/1999, p. 41.

Mena, Yadira, "Prioridad para el país concluir este año. México y la Unión Europea flexibilizan sus posiciones", El Economista, México, 26/VII/1999, p. 32.

Mena, Yadira, "Propone Secofi a IP desgravación total con la UE para el 2007", El Economista, México, 13/V/1999, p. 48.

Mena, Yadira, "Quiere la UE reducción arancelaria de 75% en el 2007. Afirman que existe un avance de 50% en reglas de origen y acceso a mercados", El Economista, México, 19/VII/1999, p. 32.

Mena, Yadira, "Recomienda el sector industrial mexicano ningún sector debe ser sacrificado en aras de concluir el TLCUE", El Economista, México, 8/XI/1999, p. 23.

Mena, Yadira, "Rechaza ANIERM sumarse a COMCE", El Economista, México, 14/IV/1999, p. 34.

Mena, Yadira, "Reglas de origen, punto medular de la negociación con la UE", El Economista, México, 14/IV/1999, p. 32.

Mena, Yadira, "Ruptura en los organismos de comercio exterior", El Economista, México, 15/IV/1999, p.39.

Mena, Yadira, "Se estima que este miércoles se dé el anuncio. Virtual conclusión de las negociaciones del TLCUE. Los grandes temas ya han sido resueltos", El Economista, México, 23/XI/1999, p. 41.

Mena, Yadira, "Se extienden las negociaciones entre México y la UE. El objetivo, avanzar en los temas conflictivos", El Economista, México, 12/XI/1999, p. 36.

Mena, Yadira, "Se integraron Pemex y CFE en compras gubernamentales", El Economista, México, 8/XI/1999, p. 33.

Mena, Yadira, "Solución de controversias. "la piedra en el zapato" de las negociaciones con UE", El Economista, México, 21/V/1999, p. 28.

Mena, Yadira, "Viaja Herminio Blanco a Bruselas para analizar los avances del TLCUE. La novena ronda, casi cerrada, faltan algunos temas complicados", El Economista, México, 18/XI/1999, p. 23.

Mena, Yadira, "Vital la octava reunión México-UE. Se buscará solucionar los problemas en temas como reglas de origen y desgravación arancelaria", El Economista, México, 27/VII/1999, p. 33.

Mena, Yarida, "Calendarios políticos se imponen en la negociación México-UE", El Economista, México, 29/VI/1999, p. 43.

Mercado, Patricia, "Hacia acuerdo comercial. Inicia encuentro México-UE para establecer las reglas de negociación", El Economista, México, 10/VI/1997, p. 35.

Padilla, Jorge Arturo, "Confirma Reino Unido interés pro sector eléctrico. Está lejos acuerdo México-UE". Reforma, México, 24/VI/1999, p. 7 A.

Páez, Alejandro, "Herminio Blanco/Secretario de Comercio, El reto Chino", Reforma, México, 28/V/1999, p. 5 A.

Páramo M., David, "Nuevamente los exportadores se lanzan a perseguir el sueño de la unión gremial" El Economista, México, 23/X/1998, p. 7.

Ramírez R., Francisco, "Aprueban en México y Europa el Tratado de Libre Comercio. También el Consejo de Ministros de la UE da el visto bueno", El Financiero, México, 21/III/2000, p. 10.

Ramírez R., Francisco, "Comisiones del senado aprueban dictamen del tratado con Europa. Prevén ratificación del pleno con los votos del PAN y PRI", El Financiero, México, 16/III/2000, p. 22.

Ramírez, Moisés, "Finanzas sanas para exportar.- Federico Sada". Reforma, México, 17/V/1999, p. 5 A.

Rebollo, Herminio, "Cúpula de comercio exterior, nueva propuesta", El Financiero, México, 28/X/1998, p. 28.

Rebollo, Herminio, "CCE, cambio", El Financiero, México, 26/VII/2000, P. 28.

Rebollo, Herminio, "Suicida, la cúpula de comercio exterior", El Financiero, México, 24/VIII/1998, p. 38.

Rebollo, Herminio, "Superconsejo fortalecerá al Comce", El Financiero, México, 16/IV/1999, p. 28.

Rebollo, Herminio, "TLC con Europa, listo antes de un mes", El Financiero, México, 26/X/1999, p. 32.

Rebollo, Herminio, "TLCUE, promoción", El Financiero, México, 15/VI/2000, P. 30.

Reforma, "Lamenta México la actitud de Italia" Reforma, México, 28/VI/2000, p.35.

Reforma, "Prevé Embajador de Francia acuerdo al inicio del 2000: Se pronuncian las Cámaras de Comercio Europeas a favor del acuerdo, sin embargo, economistas piden una revisión a fondo", Reforma, México, 19/X/1999, p. 4 A.

Reforma, "Rechaza México a la UE", Reforma, México, 3/VII/1997, p. 5 A.

Rendón, Héctor, "Advierten sobre los riesgos a causa del TLC con la UE" Reforma, México, 27/III/2000, p. 7 A.

Rendón, Héctor, "Amenaza ruptura al interior del CCE", Reforma, México, 26/V/2000, P. 8.

Rendón, Héctor, "Gana Terreno González para el CCE", Reforma, México, 15/V/2000, P. 5.

Rendón, Héctor, "Falta todavía afinar reglas de origen. Se retracta Blanco", Reforma, México, 15/X/1999, p. 4 A.

Rendón, Héctor, "Pelean industrias igualdad. Preparan su ingreso al mercado europeo", Reforma, México, 8/III/1999, p. 5 A.

Rendón, Héctor, "Preocupa el freno en reglas de origen" Reforma, México, 26/VII/1999, p. 7 A.

Rendón, Héctor, "Recomiendan aprovechar TLC con UE", Reforma, México, 3/IV/2000, p. 9 A.

Rendón, Héctor, "Se dificulta pacto comercial con la UE. Persisten desacuerdos", Reforma, México, 22/VI/1999, p. 14 A.

Rico, Salvador, "Análisis a fondo del acuerdo con la Unión Europea: Senado", El Financiero, México, 26/XI/1999, p. 22.

Rocha, Alberto, "Con el voto en contra del PRD, mañana se aprobará en comisiones del Senado Dictamen del TLC México-UE", El Excélsior, México, 14/III/2000, p. 12.

Rocha, Alberto, "Dejó satisfechos a los quince porque representa beneficios recíprocos: Embajador Javier Elorza", El Excélsior, México, 21/III/2000, p. 4.

Rocha, Alberto, "En el TLC con la Unión Europea, México logró ventajas en el sector industrial", El Excélsior, México, 28/II/2000, p. 24.

Rocha, Alberto, "Permitiría la desgravación de 47% de nuestro comercio con Europa. En 15 días podría concluir la negociación de gran parte del acuerdo con la UE: Medellín M.", El Excélsior, México, 22/XI/1999, p. 15.

Rocha, Alberto, "Prevén acalorado debate en el senado por el Tratado Comercial México-UE", El Excélsior, México, 28/I/2000, p. 11.

Rodríguez López, Leticia, "Compras de gobierno, tema "álgido" en negociaciones con UE. Aplazar el capítulo para evitar riesgos, pide la IP", El Financiero, México, 5/XI/1999, p. 16.

Rudiño, Lourdes Edith, "Atorado, el acuerdo con la UE en la mesa agrícola", El Financiero, México, 1/VIII/1999, p. 11.

Rudiño, Lourdes Edith, "El acuerdo con Europa elevará el empleo en la agroindustria. Desgravarán 85% de los productos del sector en 3 años: CNA", El Financiero, México, 7/XII/1999, p. 22.

Rudiño, Lourdes Edith, "Eliminar subsidios al agro, condición de México a la UE", El Financiero, México, 24/II/1999, p. 13.

Rudiño, Lourdes Edith, "Estricto cumplimiento del TLCAN, pide la COECE. Aumentarían a 150 mil toneladas las exportaciones de azúcar", El Financiero, México, 30/IX/1999, p. 20.

Rudiño, Lourdes Edith, "La política agropecuaria, punto de conflicto en la UE", El Financiero, México, 12/III/1999, p. 17.

Rudiño, Lourdes Edith, "Los subsidios de la UE al agro, ejemplo para México, dicen europroductores", El Financiero, México, 10/III/1999, p. 22.

Rudiño, Lourdes Edith, "Satisfacción del CNA por el acuerdo comercial con la UE. Protección a áreas sensibles; apoyo a productos "exportables"", Reforma, México, 13/XII/1999, p. 6 A.

Rudiño, Lourdes Edith, "Tratamiento especial al agro en el acuerdo con la UE", El Financiero, México, 17/XI/1998, p. 26.

Saldaña, Ivette, "Inevitables, la globalización y sus costos: CCE. El libre comercio, antídoto contra la crisis sexenal: Comce", El Financiero, México, 8/III/2000, p. 14.

Saldaña, Ivette, "X.González y Mazón los "gallos " del CCE", El Financiero, México, 13/V/2000, P. 11.  
Sánchez Venegas, Adolfo, "Entrará en vigor el 1 de julio del 2000; Herminio Blanco estuvo al frente de las últimas discusiones", El Excelsior, México, 24/XI/1999, p. 22.

Sánchez Venegas, Adolfo, "Terminarán en marzo procedimientos para la firma del TLC-UE: Blanco M.", El Excelsior, México, 25/II/2000, p. 17.

Sánchez Venegas, Adolfo, "Opina el CEESP. Inversión y Empleo, los primeros beneficios del acuerdo con la UE", El Excelsior, México, 30/XI/1999, p. 21.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), "Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones", Diario Oficial de la Federación, México, 20/XII/1996, p.p. 41-48.

Seguro, Antonio José, "Atropellos en Chiapas: Tras la firma del TLCUE, Europa investiga a México", Nacional, México, 2/IV/2000, p. 8.

Senzek, Alva, "Negociaciones con la UE empiezan calladamente", El Financiero, México, 16/VI/1997, p. 38.

Soto, Orquídea, "Pide Zedillo apoyo para el acuerdo comercial con la UE", El Economista, México, 27/X/1998, p. 31.

Szymanski, Marcela, "Aprueban el acuerdo México-UE", Reforma, México, 7/V/1999, p. 9 A.

Szymanski, Marcela, "Ruptura entre UE y México", Reforma, México, 20/VI/1997, 10 A.

Torres, Wilbert, "Expresan beneplácito por firma del TLCUE", El Nacional, México 23/III/2000, p. 13 A.

Valenzuela, Verónica, "Ningún sector europeo rechaza el acuerdo comercial con México", El Financiero, México, 18/I/2000, p. 23.

Villegas, Claudia, "Desechó el gobierno propuestas de la IP para el TLCUEM", El Financiero, México, 31/III/2000, p. 13.

Zúñiga, Mariel, "Compras industriales. Llegan debilitados algunos sectores", Reforma, México, 10 /II/2000, p. 5 A.

Zúñiga, Mariel, "Descartan que comience en enero el TLC con EU", Reforma, México, 13/X/1999, p. 4 A.

Zúñiga, Mariel, "Es benéfico el TLC con UE.- Concamín", Reforma, México, 3/XII/1999, p.6 A..

Zúñiga, Mariel, "Reúne Consejo a exportadores. Crean, sin ANIERM, órgano de comercio exterior que inicia el próximo lunes", Reforma, México, 15/IV/1999, p. 8 A.

## Revistas

Ortega, Pizarro, Fernando, "Rotos, los equilibrios en la representación empresarial. Los poderosos entraron en acción y Claudio X. González será presidente del CCE", Revista Proceso, México, 28/V/2000, p.p. 40-49.



## **Boletines de prensa:**

ANSA. "El parlamento italiano aprobó por amplia mayoría el acuerdo de la Unión Europea" Agencia ANSA, Europa, 18/VII/2000.

ANSA. "La Canciller Rosario Green viajó a Roma para superar las reticencias italianas sobre la ratificación del TLC entre México y la Unión Europea", Agencia ANSA, Europa, 24/III/2000.

Delegación Europea. "La Comisión Europea propone establecer un Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política", Comunicado de Prensa de la Delegación Europea, México, 23/X/1995, p 4.

EFE, "El canciller mexicano, José Angel Gurría, analizó con el vicepresidente de la Unión Europea, Manuel Marín, el bloqueo de la UE a un acuerdo con México", Agencia EFE, Europa, 22/III/1996.

EFE, "El subsecretario de relaciones exteriores, Juan Rebollo, arribó a Lisboa, para realizar una visita de trabajo por Portugal", Agencia EFE, Europa, 10/V/1996.

EFE, "Italia pone objeciones de última hora al acuerdo de libre comercio entre la UE y México", Agencia EFE, México, 10/II/2000.

EFE, "La Comisión Europea y México se reunirán en Bruselas el 8 de noviembre a fin de cerrar el acuerdo antes de que concluya el año", Agencia EFE, México, 19/X/1999.

EFE, "las prioridades de México para negociar un TLC con la UE obligará a los quince a replantearse el mandato de negociación", Agencia EFE, Europa, 14 /X/1996.

EFE, "Los países miembros de la UE analizan la carta compromiso presentada por México", Agencia EFE, Europa, 25/XI/1996.

EFE, "Los quince gobiernos de la Unión Europea dieron vía libre al mandato de negociación de un acuerdo de libre comercio con México", Agencia EFE, Europa, 25/VI/1996.

France Press, "Anoche, concluyó la primera ronda de negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea", Agencia AFP, México, 14/XI/1998.

France Press, "Delegación de México y la Unión Europea concluyeron la cuarta ronda de negociación sobre un tratado de libre comercio: viceministro de comercio exterior, Jaime Zabłudovsky", Agencia AFP, México, 15/IV/1999.

France Press, "El consejo de asuntos exteriores de la Unión Europea aprobó el mandato de negociación para crear una zona de libre cambio con México", Agencia France Press, Europa, 13/V/1996.

France Press, "El Secretario de Relaciones Exteriores, José Angel Gurría iniciará mañana una gira por París y Rusia" Agencia France Press, Europa, 29/I/1997.

France Press, "En el Primer Encuentro México y la Unión Europea, para negociar el nuevo acuerdo, se exponen las posiciones de ambas partes", Agencia France Press, Europa, 14/X/1996.

France Press, "Rosario Green pidió a los diputados de izquierda del Parlamento Europeo que sean objetivos en relación al caso Chiapas, Agencia AFP, Europa, 13/II/1998

Notimex "Reconoce Europa las políticas de México, señala Gurría", Agencia Notimex, México, 2/V/1995.

Notimex, "Acuerdan México y la UE reunir a empresario de ambas regiones", Agencia Notimex, México, 12/IX/1995.

Notimex, "Anuncian cumbre de jefes de Estado y de gobierno en la UE", El Financiero, México, 5/II/2000, p. 17.

Notimex, "Clave, la sexta ronda de negociaciones entre México y Europa", El Financiero, México, 27/III/2000, p. 37.

Notimex, "Comparecencia del titular de la Secretaría de Relaciones exteriores ante la comisión de la cámara de diputados y senadores", Agencia Notimex, México, 10/IX/1996.

Notimex, "Concluye la segunda ronda de negociaciones entre México y la Unión Europea para lograr un acuerdo de liberalización económica", Agencia Notimex, México, 22/II/1999.

Notimex, "Consejo ministerial de la UE aprueba acuerdo con México", El Financiero, México, 15/II/2000, p. 17.

Notimex, "Diputados mexicanos concluyen su gira por Bélgica, Inglaterra y Francia", Agencia Notimex, México, 30/VI/1995.

Notimex, "El Acuerdo UE-México, Ratificado por parte del Parlamento Europeo, significa un espaldarazo a la política de diversificación del gobierno mexicano: Rosario Green" Agencia Notimex, México, 6/V/1999.

Notimex, "El Presidente Ernesto Zedillo da un paso importante hacia un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea", Agencia Notimex, México, 22/X/1995.

Notimex, "El Presidente Ernesto Zedillo inicia visita de cuatro días a Francia", Agencia Notimex, México, 4/X/1997.

Notimex, "En el tratado entre México y la Unión Europea solo esta pendiente la negociación sobre liberalización comercial: Jaime Zabłudovsky", Agencia Notimex, México, 15/IV/1998.

Notimex, "En otoño comenzará las negociaciones México-Unión Europea: Herminio Blanco", Agencia Notimex, México, 5/VII/1996.

Notimex, "Estratégicas para México las relaciones comerciales: Presidente Ernesto Zedillo", Agencia Notimex, México, 24/VII/1995.

Notimex, "Firma del acuerdo comercial México-Unión Europea, el jueves", Uno Más Uno, México, 20/III/2000, p. 23.

Notimex, "Funcionarios de la S.R.E. sostienen una reunión con embajadores europeos para comentar los recientes sucesos en Chiapas, Agencia Notimex, México, 18/IV/1998.

Notimex, "Interés de México por llegar a un acuerdo de cooperación con la Unión Europea: SRExt", Agencia Notimex, México, 20/III/1996.

Notimex, "José Angel Gurriá negoció un acuerdo económico con la Unión Europea.", Agencia Notimex, México, 22/VII/1995.

Notimex, "La SRExt y la Secofi afirman que con la Unión Europea se discute la mecánica y los ritmos de una negociación comercial con México", Agencia Notimex, México, 28/II/1996.

Notimex, "La UE decidió aceptar el calendario de liberalización comercial propuesto por México: embajador de ese bloque en nuestro país. Manuel López Blanco", Agencia Notimex, México, 18/VI/1999.

Notimex, "La UE postergó hasta el próximo verano las negociaciones para un acuerdo con México", Agencia

Notimex, México, 26/II/1996.

Notimex, "La Unión Europea presentó una nueva fórmula de negociación para negociar con México un futuro convenio", Agencia Notimex, México, 20/III/1997.

Notimex, "La visita del Pdte. Zedillo a España dio visión actual de México: José Angel Gurría", Agencia Notimex, México, 28/I/1996.

Notimex, "Lanza Unión Europea Nueva Estrategia de Cooperación con México", Agencia Notimex, México, 8/II/1995.

Notimex, "Más de mil 200 cámaras de comercio de 33 países europeos suscribieron una declaración a favor del acuerdo de libre comercio de México con la UE", Agencia Notimex, México, 18/X/1999.

Notimex, "México redoblará sus esfuerzos para concretar los acuerdos de liberalización comercial con Mercosur y la Unión Europea: José Angel Gurría, titular de la S.R..E.", Agencia Notimex, México, 7/II/1997.

Notimex, "México y la UE definieron tres acuerdos para seguir negociando", Agencia Notimex, México, 13/VI/1997, p. 32.

Notimex, "México y la Unión Europea confían en firmar un acuerdo de cooperación más amplio", Agencia Notimex, México, 16/IV/1996.

Notimex, "México y la Unión Europea inician consultas sobre el acuerdo de asociación", Agencia Notimex, México, 13/IX/1995.

Notimex, "Propone a México la UE firmar declaración de intención política", Agencia Notimex , México, 24/II/1995.

Notimex, "Propone a México la UE firmar declaración de intención política", Agencia Notimex , México, 24/II/1995.

Notimex, "Rosario Green destaca la reunión con Troika europea, en el marco de la VIII Reunión institucionalizada del Grupo de Río y la UE", Agencia Notimex, México, 13/II/1998.

Notimex, "Se acercan a la demanda de la Unión: Gallardo", El Excélsior, México, 20/V/1999, p. 6.

Notimex, "Urge a la UE completar el tratado mercantil", El Financiero, México, 4/II/2000, p. 24.

Notimex, "En Francia, Herminio Blanco Reconoció que México aun enfrenta desafíos económicos, Agencia Notimex, México, 6/II/1997.

Reuter, "José Angel Gurría anunció que México comenzará en junio negociaciones con la Unión Europea", Agencia Reuter, Europa, 7/IV/1997.

Reuter, "Mendel Goldstein, jefe de la unidad de México en la Comisión Europea, indico que la UE se decepcionó de la oferta mexicana sobre la desgravación del sector industrial", Agencia Reuter, México, 12/III/1999.

Reuter, "México y la UE firmarán el TLC en Lisboa del 23 al 24 de marzo: J. Gama", El Excélsior, México, 24/II/2000, p. 11.

Senado de la República, "Inicia el Senado evaluación del TLCUE", Coordinación de Comunicación Social, México, 8/II/2000.

Senado de la República, "El Senado evaluará el contenido del acuerdo comercial con la Unión Europea", Coordinación de Comunicación Social, México, 14/II/2000.

Secretaría de Relaciones Exteriores, "Se instala el consejo conjunto México-Unión Europea". Dirección General de Información, México, 14/VII/1998.

#### Páginas de Internet:

Banco Nacional de Comercio Exterior, "Nichos de mercado para exportaciones identificados por las consejerías comerciales de México", <http://www.bancomext.com.mx/sectorial/nichos/europa>, 8/V/2000.

Consejo Mexicano de Comercio Exterior (Comce), "Organización del Consejo Mexicano de Comercio Exterior A.C.", <http://www.comce.org.mx/borg.htm>, 14/IX/2000

Coordinación de Comunicación del Senado de la República, Discusiones el Acuerdo Económico, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, <http://www.senado.gob.mx>, 14/I/2000.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Que es la Secofi, <http://www.secofi.gob.mx>, 4/IX/2000.

Secretaría de Gobernación, Antecedentes y Atribuciones, <http://www.gobernación.gob.mx/General/asps/htm>, 28/02/01.

Secretaría de Relaciones Exteriores (S.R.E.), Reglamento Interior, <http://www.sre.gob.mx/acerca/reglamento.htm>, 3/07/00.

Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Profundización de la relación entre México y la UE, [http://www.secofi-snci.gob.mx/Negociación/Unión\\_Europea/Profundización/profundización.htm](http://www.secofi-snci.gob.mx/Negociación/Unión_Europea/Profundización/profundización.htm), 8/V/2000.

Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Tratado Comercial entre México y la Unión Europea, [http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE\\_GE/sld003.htm](http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE_GE/sld003.htm), 16/V/2000.

Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Tratado Comercial entre México y la Unión Europea, [http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE\\_GE/sld004.htm](http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE_GE/sld004.htm), 16/V/2000.

Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Tratado Comercial entre México y la Unión Europea, [http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE\\_GE/sld006.htm](http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE_GE/sld006.htm), 16/V/2000.

Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Tratado Comercial entre México y la Unión Europea, [http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE\\_GE/sld0012.htm](http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE_GE/sld0012.htm), 16/V/2000.

Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Tratado Comercial entre México y la Unión Europea, [http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE\\_GE/sld0014.htm](http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE_GE/sld0014.htm), 16/V/2000.

Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Tratado Comercial entre México y la Unión Europea, [http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE\\_GE/sld0015.htm](http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE_GE/sld0015.htm), 16/V/2000.

Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Tratado Comercial entre México y la Unión Europea, [http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE\\_GE/sld0016.htm](http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE_GE/sld0016.htm), 16/V/2000.

Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Tratado Comercial entre México y la Unión Europea, [http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE\\_GE/sld0017.htm](http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE_GE/sld0017.htm), 16/V/2000.

Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Profundización de la relación entre México y la UE, [http://www.secofi-snci.gob.mx/Negociación/Unión\\_Europea/Profundización/profundización.htm](http://www.secofi-snci.gob.mx/Negociación/Unión_Europea/Profundización/profundización.htm), 8/V/2000.

Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Tratado Comercial entre México y la Unión Europea, [http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE\\_GE/sld0021.htm](http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE_GE/sld0021.htm), 16/V/2000.

Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), , <http://www.secofi-snci.gob.mx>, 15/XII/2000.