



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE POSGRADO EN CIENCIAS DE LA
ADMINISTRACION.

T E S I S

EVOLUCIÓN, DESARROLLO Y PERSPECTIVAS DE LAS
RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y FRANCIA EN
EL MARCO DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CON LA
UNIÓN EUROPEA. (1995-2002).

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

MAESTRO EN: ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES.

PRESENTA: NORMA SOTO CASTAÑEDA.

TUTOR: DRA. MARÍA HORTENSIA
LACAYO OJEDA.

México, D. F. Mayo

2006.



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.



Universidad Nacional Autónoma de México

Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Facultad de Contaduría y Administración

Facultad de Química

Instituto de Investigaciones Sociales

Instituto de Investigaciones Jurídicas

T e s i s

Evolución, desarrollo y perspectivas de las relaciones comerciales entre México y Francia en el marco del acuerdo de libre comercio con la Unión Europea. (1995-2002).

Que para obtener el grado de:

**Maestro en: Administración de
Negocios Internacionales.**

Presenta: Norma Soto Castañeda.

Tutor: Dra. María Hortensia Lacayo Ojeda.

México, D. F. Mayo

2006.

A Dios

Por ser tan grandioso, maravilloso y por darnos la oportunidad de conocerlo y por saber que Él nos ama (Juan 3:16), nos perdona de todos nuestros pecados (Romanos 6:23) porque él murió en la cruz para regalarnos una vida eterna, (Juan 14:6) por ello a través de una oración lo recibí en mi corazón (Hechos 3:19) y ahora vivo confiada en él (Apocalipsis 3:20).

Por la vida que me has dado, gracias por tus enseñanzas, por dirigir y guiar mi camino conforme a tu voluntad y por permitirme deleitarme en ti (Salmo 37:4) y alcanzar los anhelos de mi corazón.

A mis padres **Juan y Celia** como un humilde tributo a su apoyo brindado en todo momento, por su confianza y por estar siempre a mi lado y agradecimiento por su guía.

A la **Dra Hortensia Lacayo** con admiración, gratitud, respeto y por su extraordinaria calidad y profesionalismo como asesora, por servir de ejemplo y meta en la labor de investigación, por su paciencia y confianza.

A mis hermanas **Laura, Graciela, Claudia y Carmen** con cariño por el apoyo y afecto que me han brindado a lo largo de mi vida.

A mi universidad por el orgullo que siempre representará para mí el haberme formado en su seno.

A mis maestros por haberme impartido sus valiosos conocimientos.

A todos mis amigos por su gran colaboración y ayuda.

A todas las personas e instituciones que contribuyeron en la elaboración de esta investigación.

ÍNDICE GENERAL

Índice general.....	I
Índice de cuadros.....	IV
Índice de gráficas.....	VI
Introducción.....	1

CAPÍTULO I LAS TEÓRIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL: ORÍGENES Y EVOLUCIÓN.

1.1	Orígenes de las teorías del comercio internacional.....	7
1.2	Desarrollo histórico de la teoría del comercio internacional.....	15
1.2.1.	Las ventajas comparativas.....	15
1.2.2.	El modelo Heckscher-Ohlin y Samuelson.....	23
1.3	El intercambio desigual.....	33
1.4	La nueva teoría del comercio internacional.....	40
1.5	La política del libre comercio vs proteccionismo.....	53

CAPÍTULO II ORIGEN Y EVOLUCIÓN DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y FRANCIA.

2.1	Antecedentes de las relaciones comerciales entre México y Francia.....	54
2.2	Condiciones que propician los acuerdos comerciales entre México y Francia.....	59
2.3	Convenios y acuerdos suscritos como fruto de las buenas relaciones entre México y Francia.....	69

2.4 Evaluación general de las relaciones comerciales entre México y Francia.....	80
--	----

CAPÍTULO III LA ESTRUCTURA Y LOS BENEFICIOS DE LAS RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO Y FRANCIA.

3.1 Los lineamientos de la política comercial externa de México.....	83
3.2 Los lineamientos de la política comercial externa de Francia.....	107
3.3 Los beneficios económicos de las relaciones comerciales de México y Francia.....	117
a) Inversión y financiamiento francés en México.....	117
b) Desarrollo de proyectos conjuntos e intercambios sectoriales.....	126
c) Diversificación comercial.....	129
3.4 Situación actual de las relaciones comerciales de México y Francia...	135
3.5 Reflexiones capitulares.....	141

CAPÍTULO IV ANÁLISIS DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO, FRANCIA Y CON LA UNIÓN EUROPEA.

4.1 Alcances y límites de los acuerdos bilaterales frente a los multilaterales.....	143
a) Las relaciones bilaterales: México – Francia.....	143
b) Las relaciones entre México y la Unión Europea.....	148
4.2 La importancia de las relaciones bilaterales y de las multilaterales....	157

4.3	Los beneficios de los acuerdos bilaterales.....	162
	a) Las negociaciones en sectores específicos de interés.....	162
	b) Mejores y mayores resultados.....	165
	c) Negociaciones rápidas y directas.....	168
4.4	Reflexiones capitulares.....	170

CAPÍTULO V LOS ÁMBITOS DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y FRANCIA.

5.1	Los ámbitos favorecidos por las relaciones comerciales de México y Francia.....	172
5.2	El impacto de los intercambios comerciales en la economía mexicana.	184
5.3	El futuro de las relaciones comerciales México-Francia.....	188
CONCLUSIONES.....		192
BIBLIOGRAFÍA.....		202
GLOSARIO.....		217
SIGLARIO.....		221
ANEXOS.....		223

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1 De las ventajas comparativas en el comercio internacional.....	19
CUADRO 2 Estructura de las exportaciones mundiales por productos y servicios.....	49
CUADRO 3 Flujo de inversión extranjera directa francesa en América Latina de 1991 a 2002.....	65
CUADRO 4 Relaciones bilaterales y multilaterales de México con el exterior.....	67
CUADRO 5 Lista de acuerdos celebrados entre México y Francia.....	77
CUADRO 6 Comercio exterior de México durante el periodo de la intervención del Estado en la economía (1972-1981).....	89
CUADRO 7 Deuda externa total de México (millones de dólares).....	90
CUADRO 8 Comercio exterior de México de la última etapa del modelo de sustitución de importaciones al modelo de apertura económica (1982-2003)..	108
CUADRO 9 Tasa porcentual del desempleo abierto (1960-2004).....	104
CUADRO 10 Principales destinos de las exportaciones francesas en 2002....	114

CUADRO 11 Localización de las principales empresas francesas por entidad en el año 2002.....	119
CUADRO 12 Empresas francesas en México de 1980 a 2002.....	120
CUADRO 13 Inversión francesa y de los otros países de la Unión Europea en México de 1994 a 2002.....	125
CUADRO 14 Principales productos exportados a Francia.....	131
CUADRO 15 Balanza comercial de México con Francia 1990-2004.....	137
CUADRO 16 Principales productos de exportación por México a la Unión Europea.....	153
CUADRO 17 Principales destinos de las exportaciones mexicanas de 1996 a 2002.....	169

ÍNDICE DE GRÁFICAS

GRÁFICA 1 México, participación del comercio exterior en la actividad económica 1991-2002 (en porcentaje del PIB).....	99
GRÁFICA 2 Distribución porcentual y por sector de las empresas francesas en México.....	121
GRÁFICA 3 Inversión francesa por sectores económicos en México en el 2002.....	123
GRÁFICA 4 Inversión francesa en México de 1994 a 2002.....	124
GRÁFICA 5 Comercio México-Francia de 1993 a 2002.....	129
GRÁFICA 6 Arancel promedio anual que enfrentan los productos franceses al entrar a México en 1999 y 2001.....	138

INTRODUCCIÓN

A lo largo de la historia las relaciones comerciales internacionales tanto en el ámbito multilateral como bilateral han sido de vital importancia, porque han implicado mayores vínculos económicos, de ahí que los países busquen, de acuerdo con su dinámica comercial interna, así como la generada por las condiciones internacionales, el desarrollo de acuerdos comerciales que les permitan intercambiar con mayor dinamismo sus productos y a su vez insertarse en las nuevas modalidades que se van gestando en el comercio internacional.

En virtud de lo anterior, las relaciones comerciales revisten un papel de gran relevancia para los países, porque les permite llevar a cabo una mayor diversificación comercial, así como obtener una serie de productos provenientes de otras partes del mundo con el objeto de satisfacer sus necesidades internas.

De ahí, la diversificación de vínculos con otras naciones y regiones fuera del continente americano complementa y da un mayor equilibrio a nuestras relaciones exteriores. Así, México asigna a Francia una gran importancia en su estrategia de diversificación, ya que dicho país proporciona un marco de apertura para los productos mexicanos en Europa, así como un mayor flujo de inversiones para nuestro país.

La complejidad de los procesos productivos, la ampliación de los mercados, las ventajas de los costos comparativos en la producción de satisfactores, entre otros factores, han abierto el camino para novedosas manifestaciones de intercambio a nivel internacional.

Ante el esquema de globalización existente, las relaciones comerciales entre los países, adaptada a las circunstancias presentes, adquiere un nuevo valor que es el medio para el acceso a beneficios mutuamente provechosos, a los cuales por otras vías sería más difícil acceder.

México y Francia comparten mutuamente una basta experiencia en el ámbito comercial. De ahí que, ante la situación actual, creemos conveniente el estudio de las relaciones comerciales entre México y Francia, bajo el marco de la política comercial que han adoptado ambos países a partir de la década de los años noventa para que, a partir de los propósitos y resultados alcanzados hasta el momento, se puedan ver los efectos producidos en la economía de México.

Además se precisará en lo que en su momento ha favorecido u obstaculizado las relaciones entre ambos países, mencionando los retos que actualmente enfrentan México y Francia y finalmente, se señala la situación que prevalece en estas dos naciones con el objeto de mantener un intercambio ágil, moderno y mutuamente provechoso, que determinará el futuro de estas relaciones.

Con la presente investigación se pretende dar un panorama de la evolución que han tenido las relaciones comerciales entre México y Francia, asimismo plantear la situación que prevalece entre ambos países, analizando los ámbitos culturales, educativos y tecnocientíficos que se han visto favorecidos por este vínculo con la nación francesa.

Se escogió el tema denominado “Evolución, desarrollo y perspectivas de las relaciones comerciales entre México y Francia en el marco del acuerdo de libre comercio con la Unión Europea (1995-2002)” por la referencia a un asunto de actualidad.

Por lo tanto, las preguntas de investigación son:

La pregunta principal:

¿Cuáles son los beneficios económicos que ha tenido México en sus relaciones comerciales con Francia?

Las preguntas secundarias:

- 1) ¿Qué ámbitos se han visto favorecidos por las relaciones de México con Francia?
- 2) ¿Cuáles son los alcances que los acuerdos bilaterales han propiciado en las relaciones entre México con Francia?

En cuanto a los objetivos de esta investigación se encuentran los siguientes:

El objetivo principal de esta investigación es: Analizar los beneficios económicos que ha tenido México en sus relaciones con Francia.

Los objetivos específicos son:

- 1) Identificar los ámbitos que se han visto favorecidos por las relaciones de México con Francia.
- 2) Determinar los alcances obtenidos de las de las relaciones bilaterales entre México y Francia.

Por ello las hipótesis de esta investigación son las siguientes:

La hipótesis principal es: Los beneficios económicos que ha tenido México en sus relaciones con Francia son:

- a) Mayores intercambios comerciales.
- b) Mayor inversión en el sector industrial, comercial y de servicios.
- c) Desarrollo de proyectos conjuntos.

Las hipótesis secundarias son:

1) Los ámbitos que se han visto favorecidos por las relaciones de México con Francia han sido en el ámbito cultural, educativo y tecnocientífico así como el desarrollo de proyectos conjuntos.

2) Los alcances de los acuerdos bilaterales son que las partes negocian en sectores específicos de interés para ambas naciones, obteniendo mejores y mayores resultados y por ende se propician negociaciones más rápidas y directas.

En la presente investigación aplicamos un método analítico-sintético que nos permitió desarrollar de una manera clara y directa los objetivos y comprobar las hipótesis planteadas, para ello hicimos énfasis en la descripción de la situación que prevalece entre México y Francia, así como la comparación de datos estadísticos como parámetros básicos y rectores de la investigación.

Para los fines de la presentación de la investigación procedemos a su desarrollo en cinco capítulos en donde se verán reflejados los puntos de análisis.

En el primer capítulo nos avocamos al origen, estudio, y descripción de las concepciones del desarrollo vinculado con la teoría del comercio internacional, además de revisar las propuestas de los teóricos con relación al desarrollo del comercio mundial, así como al surgimiento de la nueva teoría del comercio internacional, analizando la confrontación libre comercio – proteccionismo.

En el segundo capítulo, se efectúa una descripción histórica en el campo de las relaciones comerciales entre México y Francia desde sus orígenes y la manera como han ido evolucionando, señalando las razones y las condiciones del intercambio, así como los objetivos perseguidos por ambos países. Además se señalan los mecanismos ideados y puestos en práctica para alcanzar distintos objetivos a través de los diversos acuerdos y convenios celebrados, y a partir de las circunstancias internas de los países y del entorno internacional.

El capítulo tercero se orienta a la descripción de los lineamientos de la política comercial externa que han seguido respectivamente México y Francia tomando como punto de partida la transición de la política de sustitución de importaciones a la política de apertura comercial en México, y los lineamientos de la política comercial seguida por Francia, además se analiza el desarrollo de proyectos conjuntos e intercambios sectoriales efectuados entre México y Francia, el flujo de inversión francesa directa en México, puntualizando los beneficios operados en ambos países.

En el capítulo cuatro analizamos las relaciones comerciales entre México y Francia, así como el intercambio que ha tenido nuestro país con la Unión Europea, para a partir de ello destacar la importancia de los vínculos bilaterales como de los multilaterales.

Finalmente, en el capítulo quinto, nos abocamos a la descripción de los ámbitos educativos, culturales y tecnocientíficos que se han visto favorecidos por las relaciones bilaterales, así como las propuestas que se han desarrollado de manera conjunta, así como las perspectivas e impacto que han tenido las relaciones no sólo comerciales sino de toda índole entre México y Francia concluyendo en los cauces que se abren en este tipo de relaciones conforme a las capacidades, posibilidades, necesidades y voluntad política de las partes.

CAPÍTULO I LAS TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL: ORÍGENES Y EVOLUCIÓN.

A lo largo de la historia el comercio internacional ha sido una actividad fundamental y primordial en el desarrollo y progreso de los países que ha implicado por ende vínculos entre las naciones; de ahí la importancia de desarrollar teorías que expliquen desde diversas perspectivas las relaciones de intercambio comercial entre los países, por los beneficios que se pueden obtener del mismo. Para ello es necesario plantear cómo surgen las diversas teorías que se han formado a través del propio desarrollo y evolución del comercio internacional.

1.1 ORÍGENES DE LAS TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

La génesis de las teorías del comercio internacional se manifiesta desde los mercantilistas; sin embargo para darle cuerpo a nuestra investigación partiremos de conceptualizar al comercio internacional, “como la rama de la actividad económica que se refiere al intercambio de bienes y servicios, así como de capital, mediante trueque o dinero con fines de venta o para satisfacer necesidades, pasando a ser parte de la división internacional del trabajo, o más bien, su producto;”¹ es decir, es el intercambio de bienes y servicios entre un país y otro, como resultado del desenvolvimiento de las actividades económicas que se desarrollan al interior de los países.

¹ Ricardo Torres Gaytán, *Teoría del comercio Internacional*, México, Siglo XXI, 10ª ed, 1982 p. 11

Cabe mencionar, que este tipo de intercambio se realiza debido a las diferencias en los costos de producción entre las naciones y por ende busca aumentar el bienestar económico de cada sociedad al ampliar el rango de bienes y servicios disponibles para el consumo.

En virtud de lo anterior, el comercio internacional es un caso especial del comercio en general, porque posee los mismos principios del comercio interno; sin embargo sufre ciertos cambios y dificultades a causa de los fenómenos generados por los tipos de cambio o por obstáculos artificiales como los aranceles a los que son sometidos los productos intercambiados; aunado a ello hay que incorporar otras dificultades naturales como son los costos de transporte.²

Por consiguiente, el comercio internacional se encuentra relacionado con el abastecimiento de satisfactores a un menor costo, determinando así las transacciones e intercambios de mercancías que se realizan en las economías a nivel mundial, cuya base de operaciones es la política comercial que diseña cada país a fin de efectuar un justo intercambio de bienes y servicios.

Ante esto, podemos observar que existe una interdependencia entre teoría y política comercial y cuyos resultados serán óptimos en la medida en que las teorías expliquen la realidad y circunstancia de cada país. Así, la teoría del comercio internacional pretende dar respuesta a preguntas como ¿Qué es lo que explica el comercio entre las naciones? ¿Cuáles bienes se exportan? y ¿cuáles se importan por cada país comerciante? ¿A qué precios se exportan e importan los bienes que se intercambian? ¿Se benefician los países del comercio internacional?

² Con base en *Ibid.*, p.12

Podemos afirmar que el comercio internacional se presenta porque “los países abarcan superficies de la tierra con diferencias en clima, tierras, recursos y otras condiciones y factores que caracterizan a las regiones como propicias para producir a costo menor determinados productos en relación con otras regiones.”³ es decir, la diversidad en las condiciones de producción entre las distintas regiones y áreas, las diferencias en los gustos y en los patrones de consumo de los individuos y la existencia de economías de escala permiten el desarrollo de los intercambios comerciales internacionales.

Esa distribución desigual de los recursos naturales ha implicado por ende la especialización internacional e interregional, porque los países buscando su progreso demandan mayor variedad de satisfactores respecto a aquellos que cada país o región puede proporcionar aprovechando únicamente sus propios recursos; además resulta mutuamente provechoso importar ciertos artículos y servicios a cambio de aquellos que cada país pueda producir a menor costo.

En virtud de lo anterior, las principales teorías que tratan acerca del comercio internacional se fundamentan en las ideas que tuvieron los mercantilistas desde el siglo XVI y hasta mediados del siglo XVIII (1450-1750), fueron los primeros de la historia del desarrollo económico en atribuir importancia al comercio exterior, al establecer en qué medida las relaciones comerciales con el exterior afectan las actividades internas, al considerar que cada país busca la mayor ganancia frente a los demás.⁴

El comercio con otras naciones como fuente de riqueza, es una tesis básica que fue propuesta desde hace más de tres siglos por los teóricos mercantilistas, quienes crearon

³ Ellsworth Clark Leith, *Comercio Internacional*, México, FCE, 2ª ed, 1989, p.102

quienes crearon una gama de códigos, normas y reglamentaciones para que un país fomentara y por ende acrecentara su comercio internacional, a través de brindar apoyo a sus industrias, al sector agrícola, expandir los mercados y eliminar todo tipo de restricciones al intercambio comercial; sin embargo, el libre mercado propuesto y fomentado por los mercantilistas es unilateral, porque el país que adoptara el modelo se convertiría en un país exportador de productos, pero debería proteger su economía de la entrada de productos e industrias provenientes de otros países.

Para poder entender el nacimiento de las teorías del comercio internacional, es preciso esbozar que durante los siglos XVII y XVIII en los países europeos dominó una escuela de pensamiento económico llamada mercantilismo que defendía la intervención de los gobiernos en las transacciones comerciales con el resto de los países. Dicha intervención estaba justificada para conseguir sus dos objetivos primordiales: lograr el excedente en la balanza de pagos y promocionar la producción manufacturera en el país, optimizando así el empleo interno frente a la competencia de los productos de los demás países. El cumplimiento del primer objetivo permitía disponer de un superávit de oro y plata, indicadores de la riqueza de las naciones. Para lograrlo se requería de una política comercial activa que promocionara las exportaciones del país.

La importancia de las primeras materias y su procesamiento interno facilitaba el logro del segundo objetivo y para que se llevaran a cabo dichos objetivos se buscaron mercados donde colocar sus productos manufacturados a la vez que se mantenía una elevada protección a los productores acabados de terceros países. Este mecanismo explica, en parte, el proceso de colonización de los países europeos durante esta etapa,

⁴ Con base en Miltiades Chacholiades, *Economía internacional*, México, McGraw-Hill Interamericana, 2ª ed, 1986, p. 71

por el cual se abastecía de materias primas y colocaban sus productos manufacturados en las colonias. Este período se puede catalogar como el ideal para los proteccionistas porque a la vez que se protege la producción nacional se promocionan las exportaciones, obteniendo así beneficios de ambas acciones.⁵

La visión mercantilista consideraba que la forma más importante para que un país se hiciera rico y poderoso era a través de la exportación, más que de la importación; además establecía que el comercio internacional se ocupa de las ganancias del comercio, de la estructura del comercio y de los intercambios, donde el papel del gobierno era estimular las exportaciones y restringir las importaciones, ya que la meta principal del Estado era su enriquecimiento.

Posteriormente, y a diferencia de los mercantilistas, Adam Smith “abogó por la libertad de los intercambios internacionales, siendo ésta la que permite el comercio, debido a que descubrió que, cuanto más amplios fueran los mercados mayores serían las oportunidades de especialización. Además destaca la importancia del libre comercio para que la riqueza de las naciones se incremente, basándose en un ejemplo de que ningún jefe de familia trataría de producir en casa un bien que incurriera en un costo mayor que comprarlo.

Si se aplica este ejemplo concretamente a un país extranjero A, se llegaría a la conclusión de que A podría proveer a otro país B de un bien más barato de lo que el país B podría producirlo.”⁶

⁵ Con base en Pierre Petrel Bauchet, *L'Histoire du commerce extérieur*, París, Hatier, 1983 pp. 123-129

Además, y tras aceptar la idea de que la diferencia de costos regula el movimiento de bienes entre naciones, Adam Smith intentó explicar el movimiento comercial debido a que los costos difieren entre un país y otro. Así, estableció que las productividades de los insumos de los factores representa el principal determinante de los costos de producción. Esas productividades se basaban en ventajas naturales y adquiridas. Las primeras incluyen factores relativos como el clima, suelo y riquezas minerales; las segundas, las habilidades y técnicas especiales. Dada una ventaja natural o adquirida en la producción de un bien, una nación produciría ese bien a menor costo lo que incrementaría su competitividad con respecto a su socio comercial.⁷

Así, la teoría expuesta por Adam Smith se conoce con el nombre de ventaja absoluta que es “la capacidad de una nación para producir un artículo en particular con la menor cantidad de recursos por (unidad de producto) que cualquier otra nación,”⁸ es decir con insumos y recursos preestablecidos para la producción.⁹

Por consiguiente, su teoría la explica con un ejemplo sencillo, donde dos países Portugal e Inglaterra dedicados a la producción de dos bienes tela y vino emplean diferentes unidades de trabajo. Por su parte Portugal requiere de ochenta horas para producir una unidad de vino y de noventa horas de trabajo para la producción de una unidad de tela. En el caso de Inglaterra, se necesitan 120 horas de trabajo para elaborar una unidad de vino y 100 horas de trabajo en la producción de una unidad de tela. Ante esto se hace notorio que Portugal es más eficiente en la producción de ambos

⁶ Miltiades Chacholiades, *op. cit.*, p.77

⁷ Con base en Robert Carbaugh, *Economía internacional*, México, Thomson editores, 6^a ed, 1999, pp. 20-21

⁸ *Ibid.*, p. 79

⁹ Es importante destacar que la teoría de la ventaja absoluta introduce la teoría del valor-trabajo, la cual señala que en los intercambios de bienes y servicios, los bienes se intercambian de acuerdo con las cantidades relativas de trabajo que contiene.

productos, ya que la cantidad de factores necesarios para producir es menor que en Inglaterra.

En virtud de lo anterior, aun cuando Portugal produce ambos artículos a menores costos, le conviene comerciar con Inglaterra si a cambio de una unidad de vino en que emplea 80 horas recibe una unidad de tela que requiere 90 horas, ahorrándose 10 horas. A Inglaterra le conviene también el cambio porque por una unidad de tela invierte 100 horas recibe una unidad de vino que internamente le cuesta 120 horas, ahorrándose 20 horas.¹⁰

De esta manera Adam Smith señala que el comercio internacional entre ambos países es rentable, porque una ventaja absoluta implica necesariamente una especialización en aquel bien en el que se tenga mayor eficiencia, implicando por ende un aumento en la producción mundial de todos los bienes.¹¹ Lo anterior, nos permite determinar que los exportadores deben tener una ventaja absoluta sobre sus competidores extranjeros, sin embargo la rentabilidad del comercio internacional no depende de una ventaja absoluta, sino de una ventaja comparativa.

Finalmente, Adam Smith ofrece la primera explicación económica de por qué se establecen relaciones de comercio entre países, y ello se debe a los diferentes costos de fabricación por producto determinado. De esta forma, cada país se especializará en aquellos bienes que es capaz de fabricar a menores costos, en comparación con los que tienen el resto de los países, implicando por ende la necesidad de la división

¹⁰ Con base en Pilles Jacoud, Eric Tournier, *Les grands auteurs de l'économie*, París, Hatier, 1998, pp. 117-119

¹¹ Con base en Miltiades Chacholiades, *op. cit.*, p. 79

internacional de la producción, es decir del trabajo, propiciando una conveniencia del intercambio entre los países, a través de expandir los mercados, creando así la doctrina del liberalismo económico.

Cabe mencionar que en el siguiente apartado analizaremos la teoría de las ventajas comparativas expuesta por David Ricardo para enfatizar la especialización en la producción.

1.2 DESARROLLO HISTÓRICO DE LA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

A raíz de los planteamientos efectuados por Adam Smith y debido a que ninguna nación puede elaborar todo lo que necesita, todo país intercambia los bienes que puede hacer eficientemente por los bienes que otro país produce con mayor eficiencia que él. De ahí, que diversos autores se preocupen por generar teorías que expliquen de una manera más amplia la forma en que se realizan el comercio internacional.

1.2.1 LAS VENTAJAS COMPARATIVAS.

Desde tiempos de Adam Smith y David Ricardo, el estudio del comercio exterior ha sido un campo de estudio importante para la economía por la relación que existe entre comercio y economía. Aún y cuando el entorno económico, político y social en los que surgen los estudios de la corriente clásica es muy diferente a la realidad de nuestros días, el análisis del planteamiento clásico constituye el fundamento para la comprensión de posteriores teorías del comercio internacional.

La doctrina clásica fue complementada y enriquecida con las aportaciones de David Ricardo, el cual da una mayor precisión al análisis efectuado por Adam Smith, al demostrar que el comercio mutuamente beneficioso es posible aún cuando solamente existen ventajas comparativas, considerando que las ventajas absolutas son un caso especial de un principio más general que es el de las ventajas comparativas.¹²

¹² Con base en David Ricardo, *Principios de Economía Política y Tributación*, México, Fondo de Cultura Económica, 1973, p. 98

Para demostrar el principio de la ventaja comparativa, David Ricardo formuló un modelo simplificado con base en los siguientes supuestos:

- ❖ El mundo se compone de dos naciones, cada una de las cuales utiliza un solo insumo para producir dos mercancías.
- ❖ En cada nación, el trabajo es el único insumo (teoría del valor), por lo que cada país posee una dotación fija de trabajo, al cual se le emplea plenamente y es homogéneo.
- ❖ El trabajo puede trasladarse en forma libre entre las diferentes industrias de una nación, pero no puede hacerse entre las naciones.
- ❖ El nivel de la tecnología es fijo en ambas naciones, donde cada nación puede usar diferentes tecnologías, sin embargo, todas las empresas emplean un método de producción común para elaborar cada mercancía.
- ❖ Los costos no varían de acuerdo con el nivel de producción, sino que son proporcionales al monto de trabajo empleado.
- ❖ En todos los mercados impera la competencia perfecta, debido a que ningún productor ni consumidor es en lo individual suficientemente grande para influir en el mercado, todos son tomadores de precios. La calidad de los productos no varía entre las naciones, lo que implica que todas las unidades de cada producto sean idénticas.

- ❖ Entre las naciones existe libre comercio, es decir no hay barreras gubernamentales al comercio.
- ❖ Los costos de transporte son iguales a cero. Así, los consumidores se mostrarán indiferentes al hecho de que un producto sea de elaboración nacional o importada cuando los precios nacionales de los dos productos son idénticos.
- ❖ Las compañías toman decisiones de producción en un intento por maximizar sus utilidades, mientras que los consumidores maximizan su satisfacción por medio de sus decisiones de consumo.
- ❖ Cuando los consumidores toman sus decisiones de consumo y las compañías sus decisiones de producción, toman en cuenta el comportamiento de todos los precios.
- ❖ El comercio está equilibrado (las importaciones se pagan con las exportaciones), lo que elimina los flujos de dinero entre las naciones.¹³

En virtud de los principios anteriores, David Ricardo crea la teoría de las ventajas comparativas o costos comparativos donde establece “que las fuerzas del mercado asignarán los recursos de una nación a aquellos sectores donde sea relativamente más productivo; donde una nación puede importar un bien que podría ser el producto de más bajo costo, si todavía es más productiva en la producción de otros bienes;”¹⁴ es decir teniendo dos naciones que producen dos mercancías y dada una diferencia en las

¹³ Con base en Robert Carbaugh, *Economía internacional*, México, Thomson editores, 6^a ed, 1999. pp. 22-23

¹⁴ Michel Porter, *La ventaja competitiva de las naciones*, México, Javier Vergara, 1982, p. 53

respectivas productividades del trabajo entre ellas, para el país con mayor productividad resulta ventajoso importar una mercancía para la cual el costo de producción fuera relativamente mayor, respecto a un país competidor que lo producen a un costo más barato, a pesar de que el primer país sea capaz de producirla. Con ello se llevan a cabo transacciones comerciales que propician la especialización internacional entre los países.

Así, por ejemplo Japón tiene una mayor productividad por trabajador que todos los demás países en la producción de cámaras fotográficas y automóviles, pero supongamos que Japón es relativamente más eficiente en la producción de cámaras fotográficas que de automóviles. En concreto, la productividad de Japón es un 40% mayor que la del resto del mundo en cámaras fotográficas y sólo un 15% mayor en la producción de automóviles. En este caso, el principio de la ventaja comparativa defiende que será benéfico para Japón especializarse y exportar el bien en el que es relativamente más eficiente, (cámaras fotografías) e importar el bien (automóviles) en el que es relativamente menos eficiente.¹⁵

Aunado a la ventaja comparativa David Ricardo señala “aunque un país no tenga ninguna ventaja absoluta porque produce todos sus bienes con mayores costos que sus competidores, siempre fabricará algún bien más eficientemente que otro. Esta eficiencia relativa es la que permite que el comercio reporte ganancias a todos los países que comercien.”¹⁶

¹⁵ Con base en Francisco Mochón, *Principios de Economía*, Madrid, McGraw-Hill, 1995, p. 401

¹⁶ *Ibid.*, p. 402

Bajo el planteamiento anterior, y como podemos observar en el cuadro 1 de la página 13 España tendría ventaja absoluta en la producción de ambos bienes, pero Francia tendría ventaja comparativa en la producción de manufacturas.

CUADRO 1 DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS

PRODUCTO	ESPAÑA	FRANCIA
1 unidad de alimentos	1 hora de trabajo	3 horas de trabajo
1 unidad de manufacturas	2 horas de trabajo	3 horas de trabajo

De la información contenida en el cuadro se deduce que para producir una unidad de manufactura en España se necesitan dos veces más cantidad de trabajo que para obtener una unidad de alimento, mientras que Francia necesita la misma cantidad de horas para producir tanto alimentos como manufacturas. Frente a esto y desde la perspectiva ricardiana ambos países pueden salir ganando con el comercio y la especialización, aunque España disfruta de una ventaja absoluta en la producción de ambos bienes.¹⁷

Con relación a nuestro ejemplo, si no existe intercambio, el trabajador francés necesita emplear tres horas tanto para conseguir una unidad de alimento como para obtener una unidad de manufactura, mientras que España se encuentra competitivamente mejor, porque necesita una hora para conseguir una unidad de alimentos y dos horas para obtener una unidad de manufacturas, por lo tanto el costo relativo del alimento en términos de manufacturas de España es $\frac{1}{2}$, mientras que para Francia es igual a 1.

¹⁷ Con base en Francisco Mochón, *op. cit.*, p. 402.

Por consiguiente, para que el flujo comercial se efectúe, es necesario que se realice en condiciones favorables para ambos, o sea una relación de intercambio de alimentos y manufacturas comprendida entre $\frac{1}{2}$ y 1, de tal manera que dicha relación deberá ser superior a $\frac{1}{2}$ para que España encuentre favorable el intercambio e inferior a 1 para que también sea favorable para Francia.¹⁸ Por razones de la ventaja comparativa, la apertura comercial entre Francia y España ha sido favorable, a pesar de que España es más eficiente en la producción de ambos bienes, sin embargo se ha generado un flujo de intercambios de alimentos de España a Francia y de manufacturas de Francia a España, por lo que España se ha especializado en la producción de alimentos por ser el bien que reporta una mayor ventaja comparativa en comparación con Francia. A su vez Francia se especializa en la producción de manufacturas, es decir, cuando se tienen ventajas comparativas, ambos países se benefician si se establecen flujos comerciales en las dos direcciones.

Este planteamiento constituye la base explicativa de los beneficios que reporta el comercio internacional: las ganancias que se obtienen al abastecerse del productor más eficiente y por ende más barato.

Según Ricardo, es el costo del trabajo relativo o comparativo de las mercancías en cada país, en lugar de los costos absolutos, lo que determina el valor en los intercambios internacionales. Demuestra que a partir de la noción de costo comparativo se pueden definir los patrones de especialización, tomando en cuenta dos elementos: los costos laborales y los de las relaciones de intercambio entre países. Es así, como David Ricardo habla de los beneficios de la especialización para los países participantes en el comercio internacional. Unos y otros obtienen supuestamente ventajas del intercambio

¹⁸ *Ibid.*, p. 403

al aumentar la masa de bienes y, por consiguiente, la suma de disfrutes.¹⁹

De esta manera, por la misma cantidad de trabajo, un país obtiene un mayor volumen de mercancías gracias al comercio. Por lo que la especialización significa el potencial en la capacidad productiva y consumo de todas las naciones, propiciando así un factor de desarrollo importante para las naciones. Es así como "en un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean lo más beneficiosos para ambos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal. Distribuye el trabajo en forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y por el más eficaz empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones en todo el mundo civilizado con un mismo lazo de interés o intercambio común a todas ellas."²⁰

El desarrollo de esta teoría supone que todos los países comercian los bienes que producen en un ambiente de aparente igualdad, sin restricciones gubernamentales, ni políticas proteccionistas, aunque en la práctica existan barreras y medidas proteccionistas que propician que no se desarrolle el comercio libremente, sin embargo, cada país debe especializarse en la producción de aquellos bienes que puede producir a menor costo, a partir de sus características especiales. De esta manera, la teoría de las ventajas comparativas o costos comparativos lleva implícita la división internacional del trabajo, por esta razón tenemos países que producen fundamentalmente energéticos, otros son proveedores de materias primas, de productos básicos

¹⁹ Con base en David Ricardo, *op. cit.*, p. 101

²⁰ *Ibid.*, p. 112

como los granos, los frutos, etc. y algunos otros son países productores de bienes de capital como maquinaria y herramientas.²¹ Creando así una división internacional del trabajo *ad hoc* a los países hegemónicos en el comercio internacional.

En virtud de lo anterior, el fin principal del comercio internacional, desde esta perspectiva es la ganancia,²² la cual se obtendrá de las transacciones efectuadas entre los países, a partir de las diferencias de productividad basadas en la desigualdad de las funciones de producción entre los países. Por ello, es necesario conocer los precios relativos de los bienes en el mercado, es decir, el precio de un bien en términos del otro para poder maximizar las ganancias. Los planteamientos teóricos nos llevan a establecer que bajo esta postura todos los países resultan beneficiados, porque el menos eficiente va a encontrar una mercancía en la cual pueda especializarse y producir a los menores costos. No obstante, Ricardo se limita a demostrar que una diferencia relativa es suficiente para que existan beneficios de comercio internacional.

Finalmente, David Ricardo con su teoría de los costos comparativos abrió amplias oportunidades para el estudio del comercio internacional. Esta teoría ha sido tan trascendental que hasta nuestros días sigue teniendo vigencia, puesto que todos los países del mundo incluyendo el nuestro, aplican principios de esta teoría.

²¹ Con base en Michel Porter, *op. cit.*, p. 59

²² Es importante establecer el concepto de *ganancia*: es el ingreso excedente que recibe el capitalista por su inversión de capital. Y de acuerdo a nuestra investigación mencionaremos el concepto de *ganancia comercial*: Es aquella que obtienen los capitalistas que tienen su inversión en la esfera del comercio (capital comercial), otra definición nos señala: es la diferencia entre el precio de compra y el precio de venta de mercancías. José Silvestre Mendez Morales, *Fundamentos de economía*, México, McGraw-Hill, 3ª ed, 1996, pp. 184-186.

1.2.2 EL MODELO DE HECKSCHER-OHLIN Y SAMUELSON.

La fundamentación teórica del comercio internacional hasta principios del siglo XX estuvo basada en la ley de las ventajas comparativas enunciada por David Ricardo y Robert Torrens.

Así, en el proceso evolutivo del pensamiento económico, tenemos un nuevo enfoque o modelo desarrollado en sus inicios por Eli Heckscher en 1919 y retomado por Bertil Ohlin en 1933 y posteriormente Paul Samuelson efectúa algunas apreciaciones sobre el modelo. El principal objetivo del modelo fue explicar el origen de la ventaja comparativa enunciada por David Ricardo. Por ello, la principal aportación de la corriente neoclásica en el campo de la teoría del comercio internacional ha consistido, esencialmente, en la elaboración de un modelo de especialización internacional basado en los factores de producción, denominado teorema de Heckscher- Ohlin.²³

En el modelo Heckscher-Ohlin (también conocido con el modelo 2x2x2) se establece que la ventaja comparativa basada en la teoría del valor trabajo se encontraba distante de la realidad porque el trabajo era considerado el único factor productivo empleado; por lo que David Ricardo estableció que: “si hay comercio entre los países es por los diferentes costos de producción de los bienes intercambiados, donde la principal fuente de valor de un bien es el trabajo y la efectividad de dicho trabajo depende del nivel tecnológico incorporado al proceso productivo. De esta manera la única y fundamental causa del comercio internacional es la tecnología.”²⁴

²³ Con base en R. Caves et R. Jones, *Histoire de l'économie internationale*, París, Armand Colin, 1984, pp. 141-151

²⁴ Ricardo Torres Gaytán, *op cit.*, p. 136

Además, hay que considerar que David Ricardo dejó prácticamente sin explicar ¿qué determina la ventaja comparativa? y ¿qué efecto ejerce el comercio internacional sobre los ingresos de los diversos factores de producción (distribución del ingreso) de las naciones que participan en el comercio?

Frente a los cuestionamientos anteriores, el modelo Heckscher-Ohlin parte de varios supuestos para explicar el comercio entre las naciones y estos son:

- Existen dos países, dos bienes homogéneos y dos factores de la producción homogéneos cuyos niveles iniciales están fijos y se supone son relativamente diferentes en cada país.
- Los dos países tienen la misma tecnología, es decir, tiene las mismas funciones de producción.
- La producción se caracteriza en ambos países, por la existencia de rendimientos constantes a escala para las dos mercancías.
- Las dos mercancías tienen diferentes intensidades factoriales pero las respectivas intensidades factoriales de las mercancías son las mismas para la fijación de los precios de los factores.
- Los dos países tienen los mismos gustos y preferencias.
- Existe la competencia perfecta en los dos países.
- Los factores son perfectamente movibles dentro de cada país pero no son movibles entre los países.
- No hay costos de transporte y
- No existen políticas que limiten el movimiento de los bienes entre los países ni que interfieran con las fuerzas del mercado que determinan los precios y la

producción.²⁵ De todos los supuestos anteriores, sólo son dos los fundamentales y son: cada país tiene diferentes dotaciones de factores y las mercancías siempre tienen una intensidad en un factor determinado, independientemente de los precios relativos de los factores.

Por lo tanto para el modelo Heckscher-Ohlin ya no se considera al trabajo como el elemento determinante de la ley de las ventajas comparativas, sino a la dotación de factores productivos que posee un país, mientras que se supone que los países comparten la misma tecnología.

En virtud de lo anterior, el modelo de Heckscher – Ohlin también conocido como el modelo de la dotación de factores productivos señala: “un país exporta los bienes que le es posible producir a un costo menor que los otros países, los costos de los bienes dependen de los factores de producción (mano de obra, maquinaria, capital, etc.), que a su vez dependen de qué tan abundantes sean estos factores productivos dentro de un país, por tanto un país exportará los bienes en cuya producción se utilizan en forma intensiva²⁶ sus recursos relativamente abundantes e importará productos que utilizan con intensidad sus factores relativamente escasos.”²⁷

²⁵ Con base en Dennis R. Appleyard, *Economía internacional*, Madrid, Irwin, 1992, pp. 169 y 170

²⁶ Es conveniente definir algunos conceptos claves para poder entender el modelo de Heckscher-Ohlin, estos son: *Intensidad de factores*: Un bien es intensivo en trabajo respecto a otro bien porque incorpora más unidades de trabajo que el otro bien, es decir un país exportará los bienes en cuya producción se utiliza en forma intensiva e importará productos que utilicen con menor intensidad productiva. *Abundancia de factores*: Concepto que origina la ventaja comparativa, donde un país es abundante de acuerdo a la utilización de los factores productivos. Rainelli Michel. “Les théories du commerce mondial”, *Cahiers français*, No. 299, noviembre-diciembre de 2000, París, p. 4

²⁷ Oscar Bajo, *Teoría del comercio internacional*, Barcelona, Antoni Bosch, 1991, p. 43

Es importante destacar que en esta teoría es la dotación de recursos con los que cuenta un país, lo que favorece producir a costos más bajos y por ende aprovechar ventajas comparativas para intercambiar productos con el exterior. Por ello, Brasil exporta café porque posee en abundancia el suelo y condiciones climáticas para la producción de ese grano, y Estados Unidos y Canadá exportan trigo porque están dotados de abundantes campos en zonas templadas para la producción de cereal y la India y China son grandes exportadores de calzado y de vestido porque están extraordinariamente dotadas de fuerza de trabajo.²⁸

Según esta teoría los factores productivos y la tecnología son la fuente del comercio internacional, donde este tipo de comercio se presenta entre países que tienen diferentes estructuras geográficas y productivas.

En virtud de lo anterior, la abundancia relativa de los factores de producción y la intensidad con que son utilizados en la producción muestran que una economía tenderá a ser relativamente efectiva en la producción de bienes que son intensivos en los factores en que el país está relativamente mejor dotado,²⁹ implicando con ello una ventaja comparativa sobre los demás países.

Cabe mencionar, que la contribución efectuada por Bertil Ohlin al planteamiento generado por Heckscher fue enfatizar el hecho de que, a medida que el comercio se expande, las ventajas especiales ya sean en trabajo o en capital de un país, lo ponen en posibilidad de exportar, por lo tanto el aumento de demanda de éstos factores especiales

²⁸ Con base en Robert Carbaugh, *Economía internacional*, México, Thomson editores, 6^{ta} ed, 1999. pp. 67-69

²⁹ Con base en Paul Krugman, y Maurice Obstfeld, *Economía Internacional. Teoría y política*. Madrid, Addison Wesley, 5^a ed, 2001, p. 69

en el curso del tiempo se vuelven más costosos y así el comercio internacional iguala las ventajas comparativas iniciales que un país tiene sobre sus socios comerciales.³⁰

Para entender este modelo es conveniente señalar un ejemplo, donde tenemos dos países Francia y Alemania, dos factores de producción: trabajo y capital dos artículos: trigo y automóviles, a este caso se le denomina 2x2x2. Supongamos que la producción de automóviles es intensiva en capital, por lo que se requiere de mucho dinero y poca tierra; y la producción de trigo es intensiva en tierra, pues requiere de mucha superficie y poco capital. Supongamos asimismo, que el capital es relativamente abundante en Alemania mientras que la tierra es relativamente abundante en Francia y de acuerdo con la teoría de la dotación de factores, se parte del supuesto de que las condiciones de demanda son idénticas en las dos naciones, por lo que Alemania posee ventaja comparativa en la producción de automóviles y Francia en la de trigo.³¹

El ejemplo anterior se centre en el postulado de dadas idénticas condiciones de demanda y productividad de los insumos, las diferencias en la abundancia relativa de recursos determina los niveles de precios relativos y el modelo de comercio. El capital es relativamente menos costoso en el país en el que abunda el dinero, y la tierra es relativamente menos costosa en el país que cuenta con grandes superficies destinada a la agricultura. El país con abundante capital exporta el producto que requiere de capital intensivo, mientras que el que cuenta con abundante tierra exporta el producto que necesita mucha tierra.

³⁰ Con base en Ben B. Seligmon, *Principales corrientes de la ciencia económica*, Barcelona, Oikos Tau, 1978, p.711

³¹ Con base en Robert Carbaugh, *op. cit.*, pp.68-69

Así, la demanda francesa de los baratos automóviles alemanes provoca un incremento de la demanda alemana del factor abundante en Alemania, es decir el capital, por lo tanto en ésta aumenta el precio del capital y cuando en Francia se reduce la producción de automóviles, la demanda de capital decrece y el precio del capital disminuye. De este modo, el efecto del comercio es la igualación del precio del capital en las dos naciones. De la misma manera, la demanda alemana del barato trigo francés desemboca en una mayor demanda de la tierra en Francia, de su factor abundante, lo que implica que se eleve en este país el precio de la tierra, puesto que Alemania produce menos trigo, la demanda de tierra decrece y el precio de la tierra disminuye. Por lo que, en presencia del comercio, el precio de la tierra tiende a igualarse entre los dos socios comerciales, estableciendo que al redirigir la demanda del factor escaso hacia el factor abundante en cada nación, el comercio conduce a la igualación de los precios de los factores, ya que en cada nación, el factor barato se encarece, mientras que el factor caro se abarata.³²

En virtud de lo anterior y sintetizando para Heckscher el libre comercio iguala las retribuciones de los factores completamente, mientras que para Ohlin el libre comercio genera una tendencia hacia la igualación de los precios de los factores.

Esta idea de la igualación de los precios fue retomada años más tarde por Paul Samuelson, mostrando cómo un incremento en el precio de una mercancía puede aumentar el ingreso del factor de producción que se emplea en forma más intensiva en su producción (intensivo de capital). Esto condujo a su formulación del teorema de la igualación de los precios de los factores, el cual establece las condiciones bajo las

³² *Ibid.*, pp. 70-71

cuales al disminuir las diferencias de precios entre países, el libre comercio de mercancía también ordena los precios (ingresos) de los factores de producción.³³

Cabe mencionar, que Paul Samuelson desarrollo el uso de la economía matemática, para fundamentar en forma matemática el modelo Heckscher – Ohlin, demostrando que el comercio libre es un sustituto para la libre movilidad de los factores de la producción.

Es relevante establecer, que el precio de los factores “no significa precios de una pieza de maquinaria, sino las retribuciones por los servicios de esos factores, tales como la tasa de salarios por los servicios de un trabajador por unidad de tiempo (semana, mes o año) y la tasa de renta (o simplemente renta) por los servicios del capital.”³⁴

Partiendo de la definición anterior mencionaremos un ejemplo para entender la propuesta establecida por Samuelson. Así, las funciones de producción de las industrias de la tela y el acero implican una definida relación entre el salario-renta y los costos relativos (precios relativos) partiendo de la siguiente proposición: “a medida que el trabajo se torna más barato con relación al capital, es decir a medida que la razón salario-renta disminuye, el bien intensivo en trabajo (tela) se torna más barato con relación al bien intensivo en capital (acero).”³⁵

Frente a lo anterior, en la realidad existen diferencias entre los precios de los factores el salario promedio de los trabajadores no calificados es, por ejemplo, más alto en los Estados Unidos que en Corea. El hecho de que los precios de los recursos quizá no se

³³ Con base en Graham Bannock, *Economía*, México, Trillas, 1988, p. 293

³⁴ Miltiades Chacholiades, *op cit.*, p. 91

³⁵ *Ibid.*, p. 182

iguales totalmente entre socios comerciales puede explicarse en parte por el hecho de que los supuestos en los que se basa la teoría de la dotación de los factores no se cumple por completo en la práctica. Por lo tanto, en la medida en que diferentes países aplican distintas tecnologías o de que los mercados no son perfectamente competitivos, es posible que los precios de los factores se igualen sólo parcialmente.³⁶

Asimismo, la existencia de los costos de transporte, los aranceles, los subsidios y demás políticas económicas contribuyen a diferenciar los precios de los bienes entre los países, es decir estas imperfecciones de los mercados reducen el volumen comercial y limitan el grado en que puedan igualarse los precios de las mercancías y de los factores.

En virtud de lo anterior, Samuelson demostró que si un país restringe la importación de los bienes en los que posee una desventaja comparativa, será beneficio para éste, porque protege su sector productivo, aunque la economía en su conjunto se vea perjudicada al no dejar entrar ciertos productos internacionales, por ello los Estados Unidos limitan la importación de productos intensivos en mano de obra, porque en este aspecto posee una desventaja, al ser su mano de obra más cara que en otros países.³⁷

Por lo que, las apreciaciones de Samuelson han propiciado que muchos países, sobre todo los industrializados aplique políticas proteccionistas a ciertas industrias o productos con el objeto de proteger a su sector laboral, aunque al exterior de sus economías proclamen la necesidad de crear un libre comercio como motor del desarrollo de los países.

³⁶ Con base en Robert Carbaugh, *Economía internacional*, México, Thomson editores, 6^a ed, 1999 p.70

³⁷ Con base en Graham Bannock, *op. cit.*, p. 294

A la conclusión que se llega con el modelo Heckscher – Ohlin y Samuelson es que “en cuanto se establece un comercio relativamente libre entre países que disponen de una dotación diferente de factores, los precios de las mercancías tenderán a nivelarse y esta nivelación a su vez influirá hacia la unificación del precios de los servicios de los factores, o sea que por efectos del libre comercio de artículos se presentará una tendencia a disminuir la renta del suelo, de los salarios y del tipo de interés, en donde por la escasez de los factores respectivos serán elevados y aumentarán en los países donde por su abundancia serán bajas las remuneraciones.”³⁸

Finalmente, Heckscher – Ohlin enfatizan la existencia de una libertad comercial para que se lleve a cabo el intercambio de los productos entre los países, para poder aprovechar al máximo las ventajas del comercio internacional, donde el libre comercio beneficiaría a los países y el proteccionismo los dañaría, sin embargo en la actualidad algunos países siguen medidas proteccionistas muy fuertes, lo que implica que el comercio no sea equitativo.

³⁸ Ricardo Torres Gaytán, *op. cit.*, p. 141-142.

1.3 EL INTERCAMBIO DESIGUAL

Hasta el momento hemos desarrollado teorías del comercio internacional que describen el funcionamiento del mismo, en los cuales se hizo hincapié que independientemente de los recursos y las ventajas con los que cuente un país puede obtener ganancias, sin embargo en la práctica y como consecuencia de la actividad comercial algunos países obtienen mayores ganancias y ventajas que otros, generando así un intercambio desigual.

Por consiguiente, el intercambio desigual “se aplica a la relación recíproca entre países con diferentes grados de desarrollo, de tal suerte que uno de ellos se beneficia más con el cambio y lo considerará un intercambio desigual favorable, mientras que para los países atrasados y dependientes será un intercambio desigual desfavorable,”³⁹ es decir, el intercambio desigual hace referencia a las condiciones bajo las cuales se intercambian diferentes productos entre el centro y la periferia.

Bajo los lineamientos anteriores, las razones por las cuales se presenta el intercambio desigual estriban en que cada país emplea distintos medios, recursos naturales, capital, mano de obra y tecnología para producir un bien, lo que ha implicado que los productos tengan diferentes contenidos de valor y al intercambiarse a nivel internacional provoca un intercambio inequitativo.

Para explicar el porqué se presenta el intercambio desigual diversos autores como Ruy Mauro Marini, Arghiri Emmanuel, Samir Amin, explican desde su propia

³⁹ Santiago Zorrilla y José Silvestre Mendez, *Diccionario de economía*, México, Aguilar León, 2ª ed, 1990, p.88

perspectiva la razón de ser de este intercambio.

Ruy Mauro Marini⁴⁰ señala que el intercambio desigual surge por dos razones principales: el aumento en la productividad y el incremento del trabajo lo que propicia una mayor explotación del mismo, además permite de esta manera crear productos en el mismo tiempo pero con menos valor, lo que implica una disminución del valor unitario de la mercancía y genera un aumento de la plusvalía, superior a la de sus competidores.

Para poder entender lo anterior, es preciso señalar un ejemplo donde un agricultor europeo bien dotado de tierras, insumos y equipos puede producir 500 toneladas de cereales por año, mientras que productores del África subsahariana trabaja en una pequeña parcela de tierra con medios manuales llegando a producir solo una tonelada por año.⁴¹ La cuestión no es sólo la enorme diferencia de ingresos resultante de esta disparidad de productividad, sino también el hecho de que el constante aumento de la productividad del trabajo en las explotaciones agrícolas modernas ejerce una presión a la baja sobre los precios de los productos agrícolas, que se transmite a los campesinos de todo el mundo, y debido a los bajos ingresos, estos campesinos difícilmente pueden tener acceso a la tecnología moderna.

En este ejemplo podemos observar como los niveles de producción entre los obligados a competir en condiciones sumamente desiguales en el mismo mercado mundial, mientras que, debido a la globalización, los precios de los productos agrícolas prácticamente no varían entre un país y otro, las diferencias en la productividad del trabajo son impresionantes.

⁴⁰ Con base en Ruy Mauro Marini, *Dialéctica de la dependencia*, México, Era, 2ª ed, 1979 pp. 24-26

⁴¹ Con base en Marcel Dubois, *La dépendance et l' échange*, París, Hatier, 1985, pp. 53-55

Por lo que, de la reflexión de Ruy Mauro Marini, se presentan dos apreciaciones: por un lado, no siempre el incremento en la productividad propicia una explotación del trabajador, por cuestiones de la aplicación de la tecnología que reduce la mano de obra, sin embargo se produce más, lo que implica una disminución de su valor y por el otro lado, algunas industrias y países generan la explotación del trabajador para producir en el mismo lapso de tiempo. En este sentido, Ruy Mauro Marini señala que “un aumento del trabajo excedente sobre el necesario implica una modificación en la plusvalía.”⁴²

Además, otra apreciación que efectúa en relación con el comercio desigual se centra en que las transacciones que se realizan entre los países que intercambian diferentes clases de mercancías, como las manufacturas y las materias primas provocan que unos países produzcan bienes que los demás no hacen, o bien no lo pueden elaborar con la misma facilidad, lo que implica por ende que vendan sus productos a precios superiores a su valor, donde los productores de un bien determinado obtienen ventaja en su producción, sobre los demás países.

En virtud de lo anterior, las condiciones de producción de la periferia llevan a exportar productos a menores precios que si las condiciones hubieran sido las del centro, por lo que, en todo momento, las condiciones de producción del centro se traducen en precios más altos para los productos exportados, mientras que las condiciones de producción de la periferia determinan precios bajos para sus exportaciones.

Antes de plasmar la visión de Arghiri Emmanuel, es conveniente mencionar algunas de las características fundamentales que señala el autor, las cuales definen al comercio internacional en la actualidad:

⁴² Ruy Mauro Marini, *op. cit.*, p.28

- ❖ Existe un incremento del comercio de mercancías con mayor contenido tecnológico, que crece a un ritmo mayor que el producto mundial.
- ❖ Se presenta una mayor convergencia comercial entre países subdesarrollados, que posibilita el avance de un bloque opositor a las zonas industriales del norte del planeta, así como de los acuerdos comerciales entre estos países.
- ❖ Se propicia un considerable crecimiento del comercio industrial, es decir, crece el comercio entre las grandes compañías multinacionales y en el comercio intra-firma.
- ❖ El desarrollo de la tercera revolución científico tecnológica, propicia cambios en la informática y las telecomunicaciones, por lo que se incrementa la actividad del llamado sector terciario de la economía, de la industria del entretenimiento que presupone un nuevo patrón de acumulación cuyo núcleo organizador es el complejo económico-tecnológico constituido por la electrónica.⁴³

Tomando en cuenta lo anterior y desde la perspectiva, de Arghiri Emmanuel⁴⁴ el intercambio desigual se presenta por el tipo de país que exporta, puesto que la diferencia entre la relación de precios la determina el lugar de procedencia del producto, es decir el intercambio desigual se dará dependiendo del país, sobre todo los países en desarrollo y los de menor desarrollo recibirán menos de sus importaciones y darán más en sus exportaciones, esto debido a las diferencias salariales entre los países.

⁴³ Con base en Arghiri Emmanuel, *El intercambio desigual*, México, Siglo XXI, 1972 pp. 163-167

⁴⁴ *Ibid.*, p. 182

En el desarrollo de sus planteamientos este autor señala dos formas de desigualdad una en el sentido amplio y otra en el sentido estricto. La primera “se lleva a cabo solo entre países que tienen una composición orgánica de capital diferente, pero con el mismo nivel de precios y en la segunda existe una tasa media de ganancia mundial y tasas de plusvalor diferentes debido a las diferencias salariales.”⁴⁵ Por lo que, del salario dependerá el valor que tengan las mercancías, pero también dependerá de la cantidad de trabajo que se aplique a cada bien producido.

Por lo anterior, las diferencias salariales implican un intercambio desigual porque la mano de obra de los países industrializados es mejor pagada que la de aquéllos en desarrollo, contribuyendo de esta manera a la mayor explotación de los países en desarrollo.

Así, el autor hace alusión a que los factores institucionales y las mediaciones (por conducto de la actividad de los sindicatos) fijan los salarios en el centro, y que los niveles salariales determinan los precios y no al contrario, También considera, que el capital es movable y por tanto existe la tendencia a obtener la misma tasa de ganancia en el centro y la periferia.

Inclusive sostiene que debido a circunstancias históricas, los niveles salariales en el centro son mucho más elevados que en la periferia, y la diferencia es más grande que la de la productividad de la mano de obra. Los salarios más elevados, asociados a la igualdad de las tasas de ganancia, determinan precios más elevados en el centro y generan un intercambio desigual. De este modo, si el centro tuviera que abastecerse de los productos importados procedentes de la periferia, los produciría con salarios mucho

⁴⁵ *Ibid.*, p. 195-197

más elevados y por tanto tendría que pagar mucho más por ellos. Esto es válido incluso después del ajuste por diferencias de productividad, dado que las diferencias salariales son mayores que las de la productividad.⁴⁶

Así en los países del centro los sindicatos de trabajadores han recurrido constantemente al argumento de la diferencia salarial para solicitar protección, en particular en los Estados Unidos, pero en este caso el argumento se utiliza en el contexto de la competencia desigual y no del intercambio desigual. Por lo que, los trabajadores textiles o azucareros de los Estados Unidos, se lamentan de la competencia desleal de los textiles importados de Asia meridional o del azúcar procedente de América Latina, producidos por trabajadores que reciben salarios varias veces más bajos que los suyos.

Las apreciaciones anteriores tanto las efectuadas por Ruy Mauro Marini como las de Alghiri Emmanuel se centran en marcar elementos fundamentales de la desigualdad, para el primer autor es el aumento de la productividad y la explotación de la mano de obra, para el segundo lo es la diferencia salarial y la procedencia de las mercancías, es decir del país proveniente lo que implica por ende esta desigualdad, sin embargo, lo que realmente propicia los intercambios desiguales es el empleo de la tecnología en el proceso productivo, porque su empleo genera diferencias de valor en las mercancías. No obstante, y pese a la desigualdad del comercio internacional se continuarán generando intercambios entre los países, aunque algunos obtengan mayores ventajas y ganancias.

Finalmente, en el intercambio desigual, los países que se ven desfavorecidos ceden parte del valor de lo que producen, ello propiciado por las diferencias tecnológicas; por lo tanto lo que genera realmente el intercambio inequitativo es el uso de la tecnología.

⁴⁶ Con base en Alghiri Emmanuel, *op. cit.*, pp. 212-217

1.4 LA NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

El modelos de los clásico del comercio internacional como el de Heckscher–Ohlin buscaron explicar desde sus diversas perspectivas el comercio interindustrial⁴⁷ es decir, los flujos comerciales en los cuales un país no puede al mismo tiempo exportar e importar un bien y tienen entre sus supuestos más relevantes los rendimientos constantes a escala⁴⁸ y la competencia perfecta.⁴⁹ Así, la teoría clásica explica el comercio interindustrial, sin embargo, la mayor parte del comercio mundial actual es de carácter intraindustrial.⁵⁰

Al fundamentarse en los supuestos anteriores, dichos modelos por ende no pueden explicar algunas características importantes del actual comercio internacional. Como la gran y creciente importancia del comercio intraindustrial que implica flujos comerciales donde al mismo tiempo un país tiene que ser exportador e importador

⁴⁷ *El comercio interindustrial*: Comercio entre países que consiste en el intercambio de producción de diferentes industrias, es decir, de productos de distinta clase, lo que favorece la optimización en el uso de los recursos de especializarse cada nación en aquellos productos en los que tiene una ventaja comparativa. Althur Andersen, *Diccionario de economía y negocios*, Barcelona, Espasa, 1997, p. 79

⁴⁸ *Rendimientos constantes a escala*: Se presenta cuando en una variación de todos los factores genera una variación proporcional de la producción. Por ejemplo, si se duplica el trabajo, la tierra, el capital y demás factores y hay rendimientos constantes de escala, también se duplicará la producción. Muchas industrias artesanales (como los telares manuales existentes en los países en desarrollo) muestran rendimientos constantes. Paul Samuelson, *Economía*, Madrid, McGraw-Hill Interamericana, 15ª ed, 1996, p. 99

⁴⁹ *Competencia perfecta*: Se refiere a los mercados en los que ninguna empresa o consumidor es suficientemente grande para influir en el precio de mercado. *Ibid.*, p. 759

⁵⁰ *Comercio intraindustrial*: Comercio internacional en el que se intercambian productos de la misma industria, es decir, de la misma naturaleza, por lo que no se actúa según las teorías de las ventajas comparativas y de la dotación factorial, a diferencia de lo que ocurre en el comercio interindustrial. *Ibid.*, p. 80

importador en una industria dada, lo que a su vez explica porqué países con similares dotaciones de factores comercian fuertemente entre ellos.⁵¹

Por lo que respecta a las nuevas teorías del comercio internacional, éstas señalan que existe un viraje en las cuestiones comerciales por el intercambio de productos similares, de servicios y de manufacturas. Así, las nuevas explicaciones de los flujos comerciales internacionales han sido desarrolladas desde comienzos de los años sesenta. Son algo eclécticas, ocasionalmente se superponen, y son mucho menos rigurosas y completas que el modelo Heckscher-Ohlin. No proporcionan una teoría plenamente desarrollada de los flujos comerciales, sino que representa un conjunto de elementos de cómo la existencia de las economías de escala,* las brechas tecnológicas** y los costos de transporte pueden dar lugar a distintos tipos de flujos comerciales.⁵²

De esa formulación teórica, han derivado lo que se ha denominado el “concepto estático de las ventajas comparativas: los países deberían adoptar una estructura de especialización estrictamente apegada a su dotación relativa de factores, lo cual

⁵¹ Con base en Juan Tugores Ques, *Economía internacional e Integración económica*, Madrid, McGraw-Hill, 1994, p. 52

* Economía de escala: Aumento de la productividad o disminuciones del costo medio de producción, derivados del aumento de todos los factores de producción en la misma proporción. En Paul Samuelson, *Economía*, Madrid, McGraw-Hill Interamericana, 15ª ed, 1996, p. 765

** *Brecha tecnológica*: Implica la creación de productos nuevos que empiezan a producirse y exportar desde los países industrializados y avanzados. Pero ésta no es una situación estática y otros países logran eventualmente acceso a la nueva tecnología (cierra la brecha) y empiezan a producir (y exportar) el mismo producto con mano de obra más barata, pero para entonces ya otros nuevos productos han sido desarrollados en los países más avanzados. Jorge Rojas, *Las nuevas teorías del comercio internacional*, México, Siglo XXI, 1991, p. 53

⁵² Con base en Krugman Paul, “La nueva teoría del comercio internacional y los países en desarrollo,” *Trimestre económico*, Vol. LV, No. 217, enero-marzo 1988, México, FCE, pp. 42-44

derivaría en los mayores beneficios (las ganancias del comercio) para todos los países”⁵³ y en consecuencia, el comercio internacional debería desarrollarse con plena libertad, sin ninguna interferencia gubernamental para que el patrón óptimo de especialización se logre plenamente.

Pero las tendencias del comercio internacional y la influencia ejercida por las nuevas tecnologías hacen que los factores de especialización se alejen cada vez más de los señalados por el modelo teórico tradicional.

El comercio entre los países industriales se hace fundamentalmente en términos de comercio intraindustrial, es decir los países exportan e importan productos similares con algunas características diferenciales: automóviles por automóviles, computadoras por computadoras, equipos de telecomunicaciones por equipos de telecomunicaciones, y para explicar por qué un país exporta e importa el mismo tipo de bienes no es útil para la teoría Heckscher-Ohlin. Empero es en el campo de los servicios y precisamente los servicios modernos que se está negociando en la Ronda Uruguay, en donde los factores de especialización se alejan de la teoría tradicional y la mayor diferencia es que no son factores y ventajas existentes sino que son ventajas adquiridas.⁵⁴ Por lo que nueva teoría del comercio internacional también se le ha llamado la teoría de la organización industrial.

Por consiguiente, Krugman señala que la nueva teoría del comercio internacional propicia una relación estrecha y amplia de las fuentes del comercio y la especialización internacional. Sugiere que la política comercial puede tener efectos muy distintos de los pronosticados en los modelos tradicionales, sobre todo por las consecuencias de la

⁵³ Con base en Jorge Rojas, *op. cit.*, p. 54

⁵⁴ *Ibid.*, p.54

política económica en el poder del mercado; donde la política comercial puede afectar el poder monopólico de las empresas nacionales en sus mercados internos. Esto trae como consecuencia una reducción de las ganancias monopólicas de las empresas extranjeras. No obstante, la política comercial puede emplearse para reforzar el poder de mercado de las empresas nacionales en su competencia de mercados extranjeros.⁵⁵

Bajo los anteriores lineamientos, las nuevas teorías del comercio internacional establecen la conveniencia de mantener una selección de sectores específicos y del mercado, además de mantener apoyos estatales en determinadas actividades complementarias del desarrollo productivo.

A manera de síntesis, y para cerrar el apartado de las teorías del comercio internacional podemos concluir que la teoría clásica se orienta a la apertura de la economía, la cual debe inducir a una reasignación de los recursos en relación a la ventaja comparativa que tenga cada país, por ende se expandirán las actividades exportadoras, mientras que aquellos países que no cuentan con las condiciones propicias para enfrentar a la competencia de las importaciones entrarán en un proceso de declive.

Por consiguiente, el modelo Hechscher – Ohlin se enfoca a las ventajas comparativas de los países, las cuales están determinadas por la disponibilidad relativa de los factores productivos, es decir un país exporta los bienes que le es posible producir a un costo menor que los otros países, los costos de los bienes dependen de los factores de la producción (mano de obra, maquinaria, capital, etc.), que a su vez dependen de qué tan

⁵⁵ Con base en Krugman Paul, “La nueva teoría del comercio internacional y los países en desarrollo,” *Trimestre económico*, Vol. LV, No. 217, enero-marzo 1988, México, FCE, pp.51-54

abundantes sean estos factores productivos dentro de un país, por tanto un país exportará los bienes en cuya producción se utilizan en forma intensiva sus recursos relativamente abundantes e importará productos que utilizan con intensidad sus factores relativamente escasos.

Finalmente, la nueva teoría del comercio internacional enfatiza las ventajas del comercio internacional a través de las economías de escala y la diferenciación del producto, por ello cada vez más empresas están virando al enfoque global, buscando y consiguiendo oportunidades para vender, comprar y manufacturar bienes y servicios.

1.5 LA POLÍTICA DEL LIBRE COMERCIO VS PROTECCIONISMO.

El dinamismo que caracteriza al mundo moderno ha propiciado la creación de nuevos esquemas que se adecuen a las normatividades que se han generado en la realidad mundial para que a su vez puedan conducir el comercio internacional. En este contexto es relevante analizar la política del libre comercio en contraposición con el proteccionismo.

Durante el siglo XIX y la primera mitad del siglo XX las potencias capitalistas mantuvieron prácticas proteccionistas para promover el desarrollo de industrias nacionales. Inglaterra, Alemania, Estados Unidos y Japón restringieron el acceso a sus mercados tanto en la metrópoli como en sus colonias. Este sistema proteccionista condujo a diversas guerras, guerras movidas por la necesidad de ampliar los mercados disponibles. La Primera y la Segunda Guerras Mundiales no fueron más que conflagraciones por el control de los mercados de las colonias, sin embargo al término de la Segunda Guerra Mundial, las potencias europeas y orientales debieron abrir sus fronteras a los productos y a las inversiones norteamericanas, para recibir la ayuda financiera necesaria para su reconstrucción.⁵⁶

De hecho, un régimen comercial de perfecto libre comercio, es decir, una situación en la que exista libre circulación de bienes y servicios entre países sin ningún tipo de obstáculos, no se ha dado nunca en la historia económica. Ha habido momentos de

⁵⁶ Con base en Cristina Rosas, *La crisis del multilateralismo clásico*, México, IIE- UNAM, 1995, pp. 53-58.

mayor o menor grado de liberalización en las relaciones económicas internacionales, pero siempre han existido algunas dificultades debido a las acciones de los países en contra de la libre circulación de mercancías.⁵⁷

Para ello es preciso entender sus respectivos significados; el proteccionismo “es el uso deliberado o fomento de restricciones a la importación para que fabricantes nacionales relativamente ineficientes compitan con éxito con productores extranjeros,”⁵⁸ es decir se usa como una medida para proteger aquellos sectores débiles para el país, o bien aquellos en donde el país considere que se ve amenazado por las importaciones.

Por consiguiente, se consideran diversos argumentos a favor de la utilización del proteccionismo, éstos son: por seguridad nacional, para proteger el empleo nacional, las industrias incipientes, y estimular la generación de ingresos.

❖ **PARA PROTEGER EL EMPLEO NACIONAL:** Las prácticas proteccionistas se aplican para limitar las exportaciones y propiciar que los consumidores compren un mayor volumen de bienes y servicios producidos en el país, lo que contribuirá a mantener y mejorar los empleos. Además, se aplican medidas proteccionistas en épocas de poco crecimiento o de recesión, cuando los niveles de empleo empiezan a decaer.

⁵⁷ Con base en Francisco Mochón, *Principios de economía*, Madrid, McGraw-Hill, 1995, p. 407

⁵⁸ John Harter, *El lenguaje del comercio*, Servicio cultural de la embajada de los Estados Unidos en México, 1991, p. 81.

- ❖ **PARA PROTEGER LAS INDUSTRIAS INCIPIENTES:** Hay que implementar medidas proteccionistas para que las nacientes industrias se establezcan y puedan competir a nivel mundial. Además, las industrias incipientes necesitan ser protegidas contra la competencia internacional hasta que logren reducir los costos de producción y aumentar la productividad, e inclusive el proteccionismo se adopta para tratar de fomentar la industrialización mediante un proceso de sustitución de importaciones por productos fabricados en el propio país. Cabe mencionar, que es indispensable garantizar la protección de las industrias consideradas como estratégicas.

- ❖ **ESTIMULAR LA GENERACIÓN DE INGRESOS:** Algunos países necesitan emplear medidas proteccionistas para generar ingresos destinados al gobierno. Por ejemplo, el 32% de los ingresos de los países africanos provienen de los aranceles.⁵⁹

Es importante destacar que los límites a la libertad de comercio se establecen con el fin de alcanzar otros objetivos que las sociedades desean o que sus gobernantes consideran más adecuados para lograr sus metas políticas, sociales y económicas, no obstante, los países pueden optar por una aplicación de políticas que consideren más favorables a sus intereses comerciales. Cabe mencionar, que la actitud frente a la libertad de comercio siempre ha estado condicionada por la supremacía del interés nacional, defendido por los países hegemónicos frente a los intereses del resto del mundo. Por lo tanto, los países han aplicado medidas proteccionistas en defensa de sus propios intereses económicos, sociales y políticos en la medida que lo han juzgado necesario.

⁵⁹ Con base en Ingram James y Robert Dunn, *Económica internacional*, México, Limusa, 1999, pp. 402-403

Por ello, se han utilizado diversos instrumentos como los aranceles o impuestos, las restricciones cuantitativas y las prohibiciones totales a las operaciones de importación y exportación, aplicables al comercio internacional.

Bajo estos lineamientos, hay países que aplican políticas proteccionistas para proteger sus propias industrias, tal es el caso de los Estados Unidos que fomenta una política de libre comercio al exterior, pero aplica prácticas proteccionistas al interior.

Por consiguiente, el libre comercio “supone un comercio internacional no obstaculizado por medidas gubernamentales como aranceles, barreras arancelarias y no arancelarias. El objetivo de la liberalización del comercio es, más bien, lograr un comercio más libre y no comercio libre, pues los funcionarios encargados de la política comercial reconocen, en general, que probablemente algunas restricciones al comercio persistirán en el futuro previsible.”⁶⁰

Así, la política del libre comercio dentro de las teorías del comercio consideraba que el libre comercio evitaba las pérdidas de eficiencia asociadas con la protección y permitía obtener ganancias adicionales a través de la eliminación de ciertas restricciones al comercio, además de ser considerada como la mejor política que un país pueda seguir.⁶¹

En virtud de lo anterior, la estructura y dinámica de la economía internacional ha cambiando dramáticamente. Primero, la composición del comercio ha variado: si antes

⁶⁰ Jonh, Harter, *El lenguaje del comercio*, Servicio cultural de la embajada de los Estados Unidos en México, 1991, p. 27

⁶¹ Con base en Arturo Ortíz Wadgymar, *La nueva economía: actualidad de las teorías del comercio internacional en un mundo globalizado*, México, IIE-UNAM, 2000, p.83

las materias primas y productos agrícolas eran los productos más comercializados, ahora lo son las manufacturas. Más recientemente la tasa de crecimiento del comercio de servicios, superó a la tasa de crecimiento del comercio de las manufacturas, como podemos observar en el siguiente cuadro.

CUADRO 2
ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES
POR PRODUCTOS Y SERVICIOS

PRODUCTO	PORCENTAJES		
	1980	1990	2000
Agricultura	37 %	22 %	18 %
Minería	17 %	14 %	13 %
Manufacturas	28 %	38 %	25 %
Servicios	13 %	21 %	39 %
Otros	5 %	5 %	5 %
Total	100 %	100 %	100 %

FUENTE: Organización Mundial de Comercio, *Informe anual 2000*, México, 2001 p.54

Estos cambios han venido acompañados de variaciones en las posiciones relativas de los países y de las empresas en la economía mundial. Para finales de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos y las empresas americanas tenían una posición dominante, pero esa hegemonía fue suplantada por una intensa competencia con las economías y las empresas de los países de Europa occidental y Asia.

Otro cambio importante tiene que ver con el papel que juegan los gobiernos en la dinámica del comercio internacional. Por una parte, se ha reconocido la influencia

decisiva de las políticas gubernamentales en la competitividad de las empresas y por tanto, en la dirección y composición de los flujos de comercio. Por otra parte, producto de organismos internacionales como el GATT (Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio), hoy en día OMC (Organización Mundial del Comercio), se han disminuido las barreras al comercio que se tenía en otras épocas, también el papel de los gobiernos se ha intensificado en la definición de las reglas del juego para los negocios internacionales, a nivel mundial o regional. Una “nueva ola” de integración económica, en buena parte impulsada por las empresas, está creando nuevos espacios económicos que tienen sus propias normas de funcionamiento.⁶²

Por consiguiente, en la política del libre comercio se presenta una libre comercialización de productos por medio de la desgravación arancelaria, la cual tenderá a disminuir con el objeto de propiciar un bienestar económico, de tal manera que el libre comercio proporcionará a las economías un desarrollo industrial y por consecuencia económico.

Frente a la realidad existente la manera de aplicar el libre comercio a nivel mundial es diferente, tan solo basta analizar la situación económica que vive el país y así se establecerán las medidas proteccionista o librecambistas.

Así, los países desarrollados han aceptado la teoría de las ventajas comparativas y el libre comercio como pauta de aplicación en el diseño de las políticas comerciales de los países, sin embargo, parece que sólo lo recomiendan para los países en desarrollo, porque la historia muestra que el proteccionismo ha sido la vía por la cual los países

⁶² Con base en Maurice Vaïsse, *Les relations internationales depuis 1945*, París, Armand Colin, 2001, p. 186

desarrollados han llegado a serlo; por lo que la teoría del comercio internacional tiene serias dificultades para explicar los beneficios que supuestamente arroja el libre comercio para los países.⁶³

Bajo los lineamientos anteriores, para que dos países puedan comercializar, lo tendrán que hacer en función del libre comercio, lo cual implica ventajas y desventajas para las partes negociantes. Así tenemos que la eficiencia económica que propicia el libre comercio es muy favorable, sin embargo se aplican medidas proteccionistas para asegurar el bienestar de los países implicados en las transacciones comerciales.

Asimismo hemos visto a lo largo de la formación de las relaciones económicas internacionales procesos de liberalización comercial vía acuerdos internacionales o bien a través de organismos internacionales, sin embargo ha habido dificultades impuestas por los países en contra de la libre circulación de las mercancías aplicando medidas proteccionistas, con el objeto de proteger a las industrias consideradas como estratégicas para el país, o bien para fomentar la industrialización, es decir el desarrollo de nacientes industrias.

Ante esto, entonces ¿por qué los países menos desarrollados aceptan participar en un comercio internacional donde se aplicarán ambas medidas? ello se debe a que buscan obtener ciertas ventajas como la transferencia de la tecnología, el desarrollo de sus fuerzas productivas, mejores productos, acceso de sus productos a otros mercados e insertarse en la dinámica internacional, es decir, se convierte la política del libre comercio en la alternativa de desarrollo económico. No obstante, el libre comercio es

⁶³ Con base en Fernando Calzada Falcón, *Teoría del comercio internacional. Una introducción*, México, FE-UNAM, 1989, p.137.

conveniente para aquellos países que ocupen la posición competitiva más fuerte en el mercado internacional.

Cabe mencionar, que los países desarrollados han adoptado una política proteccionista, más que de libre comercio, obviamente porque esta medida favorece a sus intereses, es decir ha sido la base de su crecimiento.

Para que en la nueva realidad económica se den beneficios “no sólo es necesario contar con una política de libre comercio, sino también proteger en cierta medida la economía, así como implementar una política de industrialización, la lucha por el nuevo orden económico internacional, el uso racional de las divisas, la elevación del nivel de empleo, la redistribución del ingreso a favor de las capas sociales más perjudicadas entre otras medidas, para que la política del libre comercio brinde beneficios para los participantes.”⁶⁴

Finalmente, los escenarios comerciales están cambiando, de ahí que se estén intensificando las relaciones de libre comercio, bajo las nuevas modalidades que orientan cada vez más a la integración de los países y a su vez están gestando las nuevas directrices en las que se basará el nuevo comercio internacional.

Es importante resaltar, que el libre comercio proporciona a las economías nuevas ventajas comparativas y a su vez intensifica las ya existentes, aunque dichas ventajas tienen que ver actualmente, con las economías de escala, como lo establece la nueva teoría del comercio internacional. De tal manera, que a nivel internacional la configuración de bloques económicos responde a esta dinámica de libre comercio y

⁶⁴ *Ibid.*, p.138

cada vez más países buscan insertarse en la globalización de las economías a fin de hacerle frente a los requerimientos internacionales.

Actualmente estamos viviendo en un neoliberalismo económico donde se proclama el liberalismo económico en todo su esplendor, donde se presenta la desaparición del Estado y la aplicación del libre mercado y obviamente de la libre competencia, asimismo, donde se promueve la privatización de todos los sectores y la apertura comercial.

CAPÍTULO II ORIGEN Y EVOLUCIÓN DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y FRANCIA.

Los intercambios comerciales bilaterales representan un importante elemento para el desarrollo interno de las naciones, por lo que las relaciones comerciales han cobrado ahora mayor auge. De ahí que México y Francia hayan iniciado y fortalecido sus relaciones.

2.1 ANTECEDENTES DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y FRANCIA.

El alto nivel de acercamiento que históricamente ha prevalecido en las relaciones político-diplomáticas entre México y Francia ha generado condiciones particularmente propicias para el desarrollo de una sólida base de intercambios comerciales entre ambos países.

Las relaciones entre México y Francia son muy antiguas, prácticamente desde 1824 se formalizaron los vínculos comerciales y culturales entre estos dos países y con el paso del tiempo se han ido fortaleciendo, por ello, se establecieron relaciones diplomáticas con carácter no oficial a partir de 1826, ya que no fue sino hasta 1830 que Francia reconoció la Independencia de México.¹

¹ Con base en Imelda Castelar, “México y la práctica del reconocimiento,” *Política Exterior de México. 175 años de su historia*, Tomo 1, México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1985, pp.108-110.

En virtud de lo anterior, los primeros asuntos de la agenda bilateral fueron los de carácter comercial, de ahí que en 1827 se firmó en París un acuerdo comercial, mediante el cual ambas partes se concedían el tratamiento de nación más favorecida, sin embargo estas relaciones no tuvieron mayor trascendencia, sino hasta 1880 cuando se restablecen. Es así como en 1886 se firmó el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación, bajo la cláusula de la nación más favorecida.²

Por consiguiente, durante las últimas dos décadas del siglo XIX y la primera del siglo XX, período que corresponde en México al régimen de Porfirio Díaz y en Francia a la Tercera República, las relaciones entre ambos países se intensifican, tanto en el aspecto comercial como en lo que se refiere a la industria y la cultura.³ Cabe mencionar que volvió a destacar la influencia francesa en la moda, en la arquitectura y la educación, debido a la inclinación del General Díaz por esa cultura.

Las relaciones entre estos países sufrirían algunos cambios, a causa de acontecimientos históricos que tuvieron lugar en ambos países: por un lado la Revolución Mexicana donde nuestro país experimentó un período de conflictos internos que repercutieron en sus relaciones con el exterior y por otra parte, Francia enfrentó a partir de 1914 la Primera Guerra Mundial, sin embargo, al concluir estos acontecimientos se reestablecieron las relaciones a través de representaciones diplomáticas, es decir a nivel de Encargados de Negocios.⁴

² *Ibid.*, pp.108- 115

³ *Ibid.*, pp.117-120

⁴ Con base en *Informe histórico diplomático de la Secretaría de Relaciones Exteriores, Relaciones diplomáticas franco-mexicanas 1970-2000*, Dirección general de asuntos internacionales, México, 2001, Secretaría de Relaciones Exteriores, pp. 77-83

Es importante destacar que una vez reanudados los vínculos el primer encuentro fue la negociación de la Convención de Reclamaciones, sobre daños causados a ciudadanos franceses por la Revolución; sin embargo ello no representó ningún obstáculo para los intereses comerciales de ambos países.

En este sentido, el General Plutarco Elías Calles, en calidad de presidente electo, realizó una visita a Francia del 4 al 9 de octubre de 1924. Años más tarde, al declarar el Presidente Ávila Camacho el estado de guerra con Alemania en 1942, México rompió relaciones con el Gobierno de Vichy, porque este presidente francés colaboró con el gobierno alemán, durante la ocupación que sufrió Francia durante la Segunda Guerra Mundial.⁵

En aquel entonces, el Gobierno mexicano accedió a iniciar contactos informales con la llamada *Francia Libre* del General Charles de Gaulle, a través de su delegación en la Ciudad de México y al término de la Segunda Guerra Mundial, las relaciones diplomáticas entre ambos países se normalizaron y en 1945 las representaciones de ambos países se elevaron a la categoría de Embajadas. Asimismo y como fruto de las relaciones existentes se firma el primer Acuerdo Comercial en 1951, el cual entra en vigor en 1954.⁶

Con motivo de la visita del General Charles de Gaulle a nuestro país el 16 de Marzo de 1964, se dio el primer paso con el propósito de crear un marco operacional adecuado a los intercambios en campos específicos de interés. En ese entonces, el presidente mexicano Adolfo López Mateos y el presidente francés Charles de Gaulle procedieron a examinar el desarrollo de las relaciones

⁵ *Ibid.*, pp. 84-87

⁶ *Ibid.*, pp. 88-91

relaciones bilaterales, habiendo podido constatar que la colaboración entre ambos países había sido satisfactoria en el ámbito cultural y educativo principalmente, mientras que, en un segundo plano se encontraba la cooperación económica.

De ahí que ambos presidentes manifestaron su interés por intensificar las relaciones en todos los sectores, decidiendo, en virtud de ello, intensificar sus intercambios en representaciones diplomáticas.⁷ Asimismo, se pensó que las relaciones requerían de cierta diversificación y un mayor fortalecimiento.

Por lo anterior, “el período de 1964 a 1982 constituye dos décadas de expansión de las actividades de la representación diplomática de México en París y viceversa. Es importante destacar que además de las labores de la Embajada mexicana, se abrieron en París oficinas de PEMEX, sic Turismo, CONA(CYT), sic e inclusive un Centro Cultural.”⁸

Finalmente, con esta línea de acciones entre ambos países y sobre todo por los cambios experimentados en nuestro país en materia de política económica, se han podido intensificar las relaciones en todos los ámbitos.

Por lo que, los últimos 20 años del siglo XX fueron intensos para México porque se ha dado a la tarea de celebrar acuerdos de libre comercio y a diversificar sus relaciones con el exterior, por ello Francia y México ampliaron los proyectos ya existentes y se ha dado pauta para la creación de nuevas negociaciones.

⁷ *Ibid.*, pp. 95-97

⁸ *Ibid.*, pp. 100-107

Es importante mencionar que se han celebrados diversos acuerdos, muy relevantes, sin embargo estos serán analizados en el apartado 2.3 de este capítulo, porque ellos dan pauta para el desarrollo de las actuales relaciones entre ambos países.

Además de lo ya mencionado, se han efectuado otra serie de acciones como visitas presidenciales, exposiciones tanto culturales como económicas, ferias, encuentro internacionales en ambos países, entre otras actividades.

2.2 CONDICIONES QUE PROPICIAN LOS ACUERDOS COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y FRANCIA.

El desarrollo y evolución de las economías a nivel mundial ha propiciado que en las últimas décadas la sociedad internacional haya experimentado diversos cambios que apuntan cada vez más a la búsqueda de nuevas formas de cooperación entre las naciones, con el objeto de fortalecer las relaciones internacionales en ámbitos como el económico, político, social, tecnocientífico e inclusive el ideológico.

Los acontecimientos de la economía internacional tienen una gran influencia en las regiones, como la formación de bloques económicos, los flujos de capital, las revoluciones tecnológicas que emergen día con día, así como las constantes crisis a escala mundial, etc. han implicado que cada región busque nuevas formas de desarrollo, en donde no dependan tanto de una figura estatal; además el mundo se está caracterizando por las ventajas comparativas que puedan tener los países respecto de otros.

Por consiguiente, la globalización⁹ de las economías ha provocado que las economías

⁹ Existen diversas definiciones de globalización, sin embargo nosotros retomaremos el concepto de Anthony Giddens. Globalización: Actuar y convivir superando todo tipo de separaciones (en los mundos aparentemente separados de los Estados nacionales, las religiones, las regiones y los continentes).en Ulrich Beck, *¿Qué es la globalización? Falacia del globalismo, respuesta a la globalización*. Barcelona, Paidós, 1998, p.42, Por lo que la globalización económica significa profundización de vínculos y de los niveles de integración entre las distintas economías y entre los distintos mercados y un comportamiento de las relaciones económicas internacionales notoriamente más dinámico que el comportamiento de los ritmos de la actividad económica interna de los países.

economías al interior, generen cambios para ajustarse a los esquemas internacionales, lo que propicia cambios en las relaciones comerciales y financieras entre las distintas regiones del mundo como nunca antes había ocurrido.¹⁰

Ante el panorama anterior, las condiciones que propician las relaciones comerciales actuales entre México y Francia están basadas en las necesidades internas y los intereses de ambos países, de ahí que su práctica responda a este planteamiento; no obstante, las condiciones son de índole internacional y nacional. Dentro de las condiciones internacionales, destacan las económico-comerciales, las político-diplomáticas e inclusive las de orden cultural, que a continuación mencionaremos.

❖ **LAS CONDICIONES INTERNACIONALES:** A partir de la posguerra aparecieron organismos internacionales que regirían al comercio internacional y sobre todo influyeron en las nuevas formas de organización de la producción. Estos organismos siguen existiendo, sólo que ahora tienen nuevos matices, es decir, se han reestructurado para estar *ad hoc* a la realidad emergente. En virtud de lo anterior, es necesario tomar en cuenta que el escenario histórico ha cambiado. “En el mundo desarrollado se efectúa una competencia tecnológica, comercial y financiera sin precedente, lo que implica en términos generales, que la cooperación y la competencia son los factores centrales de la nueva convivencia económica internacional.”¹¹

Empero, esta situación ha obligado a los países a participar en ámbitos económicos y comerciales de manera más activa, propiciando la creación de nuevos mecanismos de

¹⁰ Sergio Mota, *Desafíos*, México, Diana, 1991, p.10

¹¹ Olivier Dollfus, *La mondialisation*, París, Presse de Sciences Politique, 2ª ed, 2001, p. 22

acceso a los beneficios de los cambios efectuados principalmente los de índole comercial en el plano internacional.

Los esquemas de cooperación están rigiendo las relaciones entre los países a través de bloques en lugar de por países, sin embargo, esto es algo paradójico, pues las políticas comerciales que establecen los países contemplan las relaciones tanto bilaterales como multilaterales. Esto se debe a las transformaciones que se han propiciado en décadas pasadas. Significa, además que “la mundialización y la interdependencia permiten concertar esfuerzos para la convivencia común. Ahora, más que nunca, difícilmente un estado puede cerrar las fronteras y aislarse del mundo,”¹²

La rapidez de los acontecimientos, por otra parte, sugiere que los países se fortalezcan internamente y paralelamente se abran a la economía mundial, difícil dualidad pero inevitable. El reto de la competencia mundial requiere una visión a escala global. Hoy las fronteras están casi indefinidas y el sistema financiero es universal.

Ante estos cambios radicales hay sociedades que se recuperan más rápidamente que otras. La resistencia al cambio se manifiesta en déficits públicos expansivos, en proteccionismo comercial, en restricciones financieras, en regulaciones contradictorias, excesivas y anacrónicas que aíslan a los países.¹³ México necesita¹⁴ insertarse en estos esquemas emergentes para desarrollar toda una gama de actividades comerciales que le permitan vincularlas al aparato productivo.

¹² *Ibid.*, pp. 32-35

¹³ Con base en Emmanuel Todd, *La nouvelle France*, París, Duse, 1988, p. 43

¹⁴ Entiendase que la necesidad es esencialmente un sentimiento de falta, de insuficiencia, la reacción psíquica que provoca en el sujeto cualquier ruptura del equilibrio entre las fuerzas internas de su organismo y las del medio cósmico que le rodea. Por ello, los países para poder satisfacer las necesidades de sus habitantes intercambian entre sí productos. Francisco Zamora, *Tratado de teoría económica*, México, FCE, 8ª ed, 1969, p.100.

Por esta razón México y Francia han concertado una serie de acuerdos e intercambios. Estas circunstancias permiten que estas dos naciones realicen intercambios comerciales y por ende se inserten en esquemas mundiales de comercialización propiciados a partir de una voluntad política común.

❖ **LAS CONDICIONES ECONÓMICO-COMERCIALES:** Nuestro país ha adoptado desde 1986 una política de apertura¹⁵ lo que le ha permitido ser miembro de organismos internacionales y celebrar 11 tratados de libre comercio con 32 países. Ante esta perspectiva, las relaciones comerciales bilaterales han cobrado ahora mayor auge en comparación con décadas anteriores, tal y como queda demostrado con la celebración de un mayor número de acuerdos bilaterales. La razón es que los países buscan en la cooperación un apoyo al esfuerzo para alcanzar niveles superiores de desarrollo.¹⁶

Sin embargo, la cooperación tal y como la apreciamos en la actualidad no obedece a los cambios operados en las décadas anteriores, sino es producto de un pasado más lejano, lo único que ha cambiado son las condiciones de intercambio y el contexto internacional en donde se desarrolla. Asimismo, las relaciones bilaterales han sido un importante elemento de apoyo al desarrollo de los países, porque éstos pueden negociar

¹⁵ La política de apertura es un proceso que conlleva a efectuar un comercio más libre, con menos restricciones y más competitivo, que requiere de una preparación interna en todos los sectores productivos a fin de poder competir a nivel mundial. Olivier Dollfus, *La mondialisation*, París, Presse de Sciences Politiques, 2ª ed, 2001, p. 54

¹⁶ Con base en Didier Michel, "Nouvelle économie et nouvelles technologies," *Revue de Recherche Économique*, No. 6, 1^{er} trimestre (enero-marzo) 2000, París, pp. 58-61 (traducción propia)

en áreas de especial interés para cada país. Por lo que la cooperación es complementaria a los esfuerzos nacionales y resulta una de las formas más efectivas para insertarse en los mercados internacionales y a su vez tener una diversidad de productos.

Asimismo, la cooperación bilateral es producto de la voluntad de las naciones por colaborar, permitiendo, además, estrechar lazos de amistad y solidaridad entre los países. Inclusive ningún país tiene la capacidad ni los medios suficientes para subsistir de manera independiente. Por lo anterior, es necesario resaltar la importancia que tienen los intercambios comerciales debido a que contribuyen en forma relevante al progreso y al desarrollo de toda nación.¹⁷

Con base en tales consideraciones y partiendo de la situación interna de nuestro país, el gobierno mexicano decidió diversificar sus relaciones tanto de manera bilateral como multilateral, buscando supuestamente reducir los márgenes de dependencia de los centros tradicionales de comercio, de inversión y de transferencia tecnológica.¹⁸

En este marco, México y Francia han reconocido la importancia de desarrollar actividades que sean mutuamente provechosas, por esta razón han desarrollado consecuentemente prácticas específicas a través de acciones conjuntas en la celebración de tratados¹⁹ y desarrollo de sectores vitales para las relaciones comerciales.

Finalmente, las condiciones económico comerciales adoptadas por México, han favorecido los vínculos comerciales, por el flujo de intercambios y la posibilidad de tener mayor inversión francesa en México.

¹⁷ Con base en Olivier Dollfus, *op cit.*, p. 57

¹⁸ Con base en Sergio Mota, *Desafíos*, México, Diana, 1991, p.17

¹⁹ Aspectos que serán analizados en el siguiente apartado.

❖ **LAS CONDICIONES POLÍTICO-DIPLOMÁTICAS:** Ha sido el aspecto de mayor relevancia en las relaciones comerciales. Como ya hemos visto los lazos de amistad y el manejo de las políticas comerciales de México y de Francia han creado las condiciones favorables para el desarrollo de los intercambios; ello se ve reflejado en la presencia francesa en México, la cual se incrementa de manera considerable en nuestra sociedad.

Así, la comunidad de intereses y preocupaciones tanto de México como de Francia los han llevado a desarrollar políticas y estrategias comerciales para el mejor desempeño de la actividad comercial, acorde con las necesidades internas y las condiciones particulares de cada país.

CUADRO 3
FLUJO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA FRANCESA
EN AMERICA LATINA DE 1991 A 2002
(EN MILLONES DE DÓLARES)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
América Latina y el Caribe	11 066	12 506	10 363	23 706	24 799	39 387	55 580	61 596	77 047	57 410	64 814	58 278
Argentina d/	2 439	3 218	2 059	2 480	3 756	4 937	4 924	4 175	21 958	5 000	10 553	3 500
Bolivia	50	91	125	147	391	472	728	955	1015	730	691	728
Brasil	1 924	1 924	801	2 035	3 475	11 666	18 608	29 192	28 612	30 000	30 497	19 011
Chile e/	697	538	600	1 672	2204	3 445	3 353	1 842	4 366	-1 130	-1 103	940
Colombia	433	679	719	1 297	712	2 795	4 894	2 432	1 135	985	2 051	1 815
Costa Rica	173	222	243	292	331	421	400	604	615	420	404	447
Ecuador	160	178	469	531	470	491	695	831	636	735	708	1 369
El Salvador f/	25	15	16		38			873	214	70	178	196
Guatemala	91	94	143	65	75	77	85	673	155	245	245	440
Haití	14	-2	-2	-3	7	4	4	11	30	5	13	10
Honduras	52	48	52	42	69	90	128	99	230	170	282	186
MÉXICO	4 742	4 393	4 389	10 973	9 526	9 186	12 830	11 311	11 568	-250	13 162	24 500
Nicaragua	42	42	40	40	75	97	173	184	300	335	265	180
Panamá	109	145	170	393	267	410	1 256	1 218	617	400	603	250
Paraguay	84	118	75	137	98	144	230	313	66	95	119	100
Perú	-7	150	687	3 108	2 048	3 242	1 702	1 860	1 969	1 185	556	990
República Dominicana	145	180	189	207	414	97	421	700	1 338	1 005	953	889
Uruguay			102	155	157	137	113	155	225	180	280	248
Rep. Boliv.de Venezuela	473	473	-514	136	686	1 676	5 036	4 168	1 998	3 480	4 357	2 478

FUENTE: Comisión Económica para América Latina, (CEPAL) *Estudio económico de América Latina*, México, 2003, p.15

Nuestro país ha ocupado de 1991 a 1995 el primer lugar de las inversiones francesas en América Latina, como se muestra en el cuadro 3. Sin embargo, de 1996 a 1998 pasamos a la segunda posición después de Brasil y para 1999 ocupamos el tercer lugar después de Argentina y Brasil. Aunque, en el año 2000 el flujo de inversión extranjera directa proveniente de Francia reportó un saldo negativo para nuestro país por la salida de *France Telecom* de Teléfonos de México (Telmex), éste cambió para el año 2001 y para el año 2002 volvimos a recuperar el primer lugar de inversión francesa en América Latina.

Además en el cuadro 3, apreciamos que de 1991 a 1993 la inversión francesa en México es escasa presentando una ligera caída del - 7.44% y se recupera para el año de 1994 con un incremento del 150%, y para el año 2000 se reportó un descenso considerable del 102.16%, sin embargo, para el año 2001 se recuperan las inversiones alcanzando 13 162 millones de dólares y continuando con su ascenso para el año 2002 se logra obtener el 86.14 % de incremento en el flujo de inversión francesa en México.

Por otra parte, dentro de las perspectivas gubernamentales del gobierno mexicano “ha sido uno de los principios fundamentales de la política exterior de México, incrementar las relaciones bilaterales para obtener un mejor y mayor desarrollo. Relaciones para apoyar el desarrollo económico y social del país, a partir de una mejor inserción de México en el mundo, y cooperación con un instrumento esencial para que la comunidad de naciones alcance estadios superiores de entendimiento y desarrollo.”²⁰

²⁰ Sergio Mota, *Desafíos*, México, Diana, 1991, p. 99

CUADRO 4
RELACIONES BILATERALES Y MULTILATERALES DE MÉXICO
CON EL EXTERIOR.

TIPO DE TRATADO	No. DE TRATADOS
Tratados bilaterales	3933 / 1779 en vigor
Tratados multilaterales	3889 / 807 en vigor
Tratados con Organismos Internacionales	58 / 58 en vigor
Comerciales	93
Culturales	35
Ciencia y Tecnología	84
Políticos	10
Turismo	44
Educación	68
Doble tributación	20
Aduanales	18
Transportes	66
Comunicaciones	58
Patentes	15
Otros	35

Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *Hoy, México*, 2003, pp.12-15.

64

Por lo que en el cuadro 4 observamos que México ha celebrado de 1823 a 2002 un total de 7822 tratados*, 3933 tratados de carácter bilateral de los cuales 1779 están en vigor y 3889 tratados multilaterales de los cuales 807 están en vigor y 58 con organismos internacionales, por lo que México ha celebrado un mayor número de tratados

bilaterales que multilaterales, en todos los ámbitos, empero sobresalen los tratados de carácter comercial y seguido por los tratados en ciencia y tecnología y los educativos.

Cabe mencionar que de todas estas condiciones lo que ha propiciado esta relación son los intereses y las necesidades internas de cada país. Por un lado a México le interesa y necesita diversificar sus relaciones comerciales, porque tienen una fuerte vinculación con la economía norteamericana, además requiere de inversión extranjera, desarrollar la ciencia y la tecnología y crear nuevos lazos que le permitan tener mayor presencia internacional. Por otra parte, el interés de Francia es que México sea la plataforma exportadora de los productos franceses para las regiones de Norteamérica y Latinoamérica, además de ganar presencia internacional. En este sentido, el interés de ambos países es la reducción arancelaria y crear un comercio más libre.

* *Tratado*: Es un acuerdo celebrado por escrito entre dos o más países y regido por el derecho internacional, ya conste en uno o dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación.

2.3 CONVENIOS Y ACUERDOS SUSCRITOS COMO FRUTO DE LAS BUENAS RELACIONES ENTRE MÉXICO Y FRANCIA.

Las buenas relaciones que comparten los Estados Unidos Mexicanos y la

República Francesa han propiciado el desarrollo y la celebración de acuerdos de carácter diplomático, económicos, culturales, financieros, políticos e inclusive se han suscrito acuerdos a nivel interinstitucional. En este apartado analizaremos los principales acuerdos que han creado una base sólida para las relaciones bilaterales.

Para poder examinar los acuerdos y convenios suscritos entre ambos países es necesario remontarnos a los años cincuenta porque éstos marcaron de manera formal vínculos que permitirían negociar todo tipo de acuerdos. De hecho las acciones de intercambio comercial tienen como antecedente directo la firma del Acuerdo Comercial de 1951, el cual entro en vigor en 1954.

Empero, ante este panorama, las visitas de Estado de los Presidentes Adolfo López Mateos y Charles de Gaulle en 1963 y 1964 respectivamente, abrieron espacios para una mayor cooperación; de ahí, que en 1965 se suscribiera un Acuerdo de Cooperación Científica y Técnica.²¹

Posteriormente, en 1973 el entonces Presidente Luis Echeverría visitó Francia, en cuya ocasión “se obtuvo el apoyo del gobierno francés a la Carta de los Derechos y Deberes

²¹Con base en *Informe histórico diplomático de la Secretaría de Relaciones Exteriores, Relaciones diplomáticas francomexicanas 1970-2000*, Dirección general de asuntos internacionales, México, 2001, Secretaría de Relaciones Exteriores, pp. 105-109

Económicos de los Estados, que México propuso en la Conferencia de la ONU para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD III) en abril de 1972.”²²

En esta dinámica, con objeto de corresponder a la visita de Estado a México del Presidente Valéry Giscard d'Estaing, el Presidente José López Portillo efectuó una visita de Estado a la República Francesa en 1980, durante la cual se puso énfasis en la necesidad de equilibrar la balanza comercial deficitaria para nuestro país, por ello en 1981 se suscribió un Acuerdo de Cooperación Económica y un convenio de suministro de petróleo por cien mil barriles diarios entre Pemex y la Compañía Francesa de Petróleo (CFP), acto muy favorable para nuestro país, porque a partir de esta fecha se concertaron mayores intercambios no sólo de tipo comercial, sino en todos los ámbitos.

La declaración franco-mexicana sobre El Salvador, del 28 de agosto de 1981, puso de manifiesto las posiciones coincidentes de ambos países sobre la solución de los conflictos centroamericanos. En 1981 el Presidente François Mitterrand efectuó una visita de Estado a México en el marco de su asistencia a la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno Norte-Sur, celebrada en Cancún, México, en octubre de ese año.²³

Es importante resaltar que las negociaciones bilaterales con el paso de los años han concretizado mayores intercambios, por ello, el Presidente Miguel de la Madrid visitó Francia en 1985 y “suscribió 14 acuerdos de cooperación e inversiones por un monto global de 217,6 millones de dólares.”²⁴

²² México, Secretaría de Relaciones Exteriores, *Legajos binacionales México- Francia 1970- 1982*, México, 1983, p. 23

²³ *Ibid.*, pp. 32-35

²⁴ Con base en Emmanuel Todd, *La nouvelle France*, París, Duse, 1988 p. 99

En virtud de lo anterior, y a partir de la llegada de Carlos Salinas a la presidencia de la República y la puesta en práctica de la llamada estrategia de diversificación de nuestras

relaciones con el exterior, se ampliaron los proyectos sectoriales y de intercambio entre México y Francia con el objeto de reactivar las relaciones entre ambos países.

Por consiguiente, en ese entonces el presidente Carlos Salinas viajó a Francia invitado a las fiestas del Bicentenario de la Revolución Francesa en 1989 y, en 1992, efectuó una visita oficial en la que sostuvo un encuentro con el Presidente François Mitterrand, pronunciando un discurso en la sede de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) previo al ingreso formal de México a esa organización. Los Gobiernos de México y Francia decidieron reforzar sus lazos de colaboración y amistad mediante la suscripción de un Acuerdo Marco de Cooperación el 18 de febrero de 1992.²⁵

En el mismo sentido, las visitas de Estado a Francia del Presidente Ernesto Zedillo en octubre de 1997 y del Presidente Jacques Chirac a México en noviembre de 1998, dieron impulso a las relaciones políticas entre los dos países y se tradujeron en nuevas oportunidades en materia de comercio, inversión, así como en los distintos ámbitos de la cooperación bilateral.²⁶

Fruto de estos encuentros Francia apoyó para que México pudiera celebrar el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, firmado en Bruselas en diciembre de 1997 y que dio lugar a la

²⁵ Con base en Benedicto Larre, "Le Mexique," *L'Observateur de l'OCDE*, No. 252, noviembre-diciembre, 1999, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, París p. 99

²⁶ *Ibid.*, p. 99

negociación comercial que se llevó a cabo durante 1998, para establecer el libre comercio entre México y la Unión Europea.

Asimismo, se han llevado a cabo reuniones periódicas entre Cancilleres y la Comisión Binacional México-Francia, la cual se creó en 1996 con el objeto de evaluar el desarrollo de proyectos y actividades que se llevan a cabo entre ambos países. Por lo que, esta comisión celebró su primera sesión en México el 23 y 24 de mayo de 1996 y la segunda en París el 2 y 3 de octubre de 1997. Sus últimas reuniones de consultas políticas bilaterales de alto nivel tuvieron lugar en México el 15 de noviembre de 1999 y en París el 9 de abril de 2001.

Esta última reunión, celebrada a nivel de subsecretarios, tuvo como principal objetivo revisar y evaluar el estado que guarda la relación bilateral en todos sus aspectos, e intercambiar puntos de vista sobre los principales acontecimientos mundiales y regionales que involucran la acción de ambos gobiernos.

Ante esta situación, la Comisión Binacional (México-Francia) con oficinas en la ciudad de México tiene, entre otras, las siguientes funciones:

- “Definir, impulsar y dar seguimiento al desarrollo de las iniciativas de interés común.
- Coordinar las acciones de las comisiones sectoriales existentes que seguirán operando al amparo de los acuerdos bilaterales.
- Supervisar y evaluar el cumplimiento de los acuerdos bilaterales.”²⁷

²⁷ México, Senado de la República, *Tratados, ratificados y convenios ejecutivos celebrados por México*, Tomo XXVIII, 1999, México, pp. 97-98

La comisión binacional está coordinada por las Cancillerías de ambos Estados, las cuales se reúnen cada dos años en las fechas y lugares acordados por la vía diplomática; o bien se reunirán cuando sea convocada de manera extraordinaria por alguna de las

partes, y siendo presidida por las secretarías y organismos competentes. Por la parte mexicana representantes de la Secretaría de Relaciones Exteriores y de Secretaría de Economía y por la parte Francesa la misión económica de la Embajada de Francia en México, además de los cancilleres de ambos países.²⁸

Cabe señalar que las relaciones entre México y Francia se han visto reforzadas por la creación del Grupo de Amistad Francia-México en la Asamblea Nacional francesa. El objetivo principal del Grupo ha sido estrechar las relaciones políticas e institucionales con los representantes mexicanos.²⁹ En México, también existe un Grupo de Amistad Parlamentaria México-Francia en la Cámara de Diputados, presidido por el Diputado Eloy Cantú. Entre las visitas recientes de legisladores destaca la efectuada a México por una delegación del Senado francés en febrero de 1999 encabezada por el Presidente de la Comisión de Asuntos Extranjeros de Defensa y de las Fuerzas Armadas, Xavier de Villepin.

Como resultado de dicha visita, el Senado francés publicó un informe especial intitulado "*Le Mexique de l'année 2000*", en el que se condensan las observaciones de la delegación sobre la evolución reciente de México en materia de modernización económica y transformación política.³⁰

²⁸ *Ibid.*, pp. 99-112

²⁹ Con base en México, Senado de la República, *Informe de labores de la Comisión binacional México-Francia*, No. 57, México, 2002 p. 9-12

³⁰ *Ibid.*, p. 113-115

A raíz del cambio de gobierno el 1º de diciembre de 2000, las relaciones entre México y Francia han seguido la misma línea de acción, en congruencia con las prioridades de la política exterior y como resultado de la voluntad política de ambos gobiernos de

estrechar sus lazos en todos los ámbitos, sin embargo han cobrado mayor impulso por la celebración del Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea, el cual entró en vigor en el año 2000.

A lo largo del 2001 se incrementaron de manera sustantiva las relaciones oficiales mediante diversas acciones impulsadas por la Embajada de México y las visitas de funcionarios del poder ejecutivo, legisladores y gobernadores de diferentes entidades federativas. De esta forma, la relación política de México con Francia ha estado basada en una interlocución de muy alto nivel, realizada de manera permanente.³¹

En octubre de 2001 el Presidente Vicente Fox se reunió nuevamente con el Presidente Jacques Chirac en Toulouse (13 de octubre). En tal ocasión visitó la planta aeronáutica *Airbus* y se reunió con empresarios y académicos de Toulouse, además de las visitas efectuadas por diversos secretarios de estado. Es importante resaltar, el apoyo de Francia a la candidatura mexicana al Consejo de Seguridad como miembro no permanente para el período 2002-2003 lo cual es muestra de la excelente relación y del fluido diálogo político entre ambos países.

Cabe mencionar, que las visitas oficiales que el Embajador de México ha realizado a Burdeos, Lyon y Toulouse, además de visitas para eventos específicos a Biarritz y Amiens, la presencia de México en el interior de Francia se ha visto fortalecida.³²

³¹ *Ibid.*, p. 119-123

³² Con base en México, Secretaría de Relaciones Exteriores, *Resumen de la área de negociaciones bilaterales 2000-2002*, No. 10, México, 2002 pp. 59-63

En el marco del programa de trabajo de la Embajada se estableció contacto, en ocasión de tales visitas, con las autoridades locales, con los dirigentes de cámaras de comercio y los directores de centros académicos, además de la población mexicana local.

Asimismo, se han establecido y desarrollado de manera sistemática contactos institucionales con los principales partidos políticos, las organizaciones no gubernamentales que prestan particular atención a nuestro país y con los medios de comunicación más representativos.³³

Es importante subrayar la madurez alcanzada en las relaciones institucionales establecidas entre los poderes ejecutivos y legislativos de México y Francia en los últimos años. Efectivamente, la frecuencia de los contactos de alto nivel, aunado al trabajo de los mecanismos y acuerdos vigentes que constituyen el marco político de la relación bilateral y la constante actividad de ambas representaciones diplomáticas, son la mejor garantía del interés permanente y la voluntad de diálogo que anima hoy las relaciones entre ambos países.

Es importante resaltar, que “el Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea se firmó el 25 de noviembre de 1999 y se rubricó el 16 de diciembre siguiente. El 23 de marzo se adoptó la “Declaración de Lisboa” la cual constituye el documento en el que ambas partes establecen que el Acuerdo de Libre Comercio entre México y la Unión Europea entraría en vigor el 1º de julio del año 2000. Los aspectos relativos al libre comercio de bienes entraron en vigor el 1º de julio de 2001.”³⁴

³³ *Ibid.*, p. 75-78

³⁴ México, Secretaría de Relaciones Exteriores, *Legajos binacionales México- Francia 2000- 2002*, México, 2003, p. 23

Con este acuerdo se pretende impulsar más las relaciones bilaterales y en nuestro caso es la base de las actuales negociaciones entre México y Francia, es decir, de los beneficios del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea se desprenden las

disposiciones bilaterales, ello no quiere decir que los anteriores acuerdos hayan quedado derogados, sino que este acuerdo representa un complemento a los ya establecidos.

Finalmente, se puede señalar que existen múltiples acuerdos; 22 son los más importantes y 30 convenios que están definiendo los rumbos de las relaciones entre ambos países; sin embargo las relaciones comerciales se han visto favorecidas por las acciones emprendidas por el actual embajador el Señor Philippe Faure, quien con su visión empresarial ha desarrollado por ende extensas visitas al interior de nuestro país, además se han organizado foros empresariales y otras actividades, con el objeto de impulsar los vínculos y favorecer la cooperación económica, los intercambios tecnológicos; así como el dialogo entre ambas culturas.³⁵

A continuación mencionaremos los acuerdos más importantes celebrados entre México y Francia de la década de los años cincuenta hasta el año 2000 en todos los ámbitos de la cooperación.

³⁵ Embajada de Francia en México, *Informes diplomáticos*, documento interno, México, 2002, p. 3

CUADRO 5

LISTA DE ACUERDO CELEBRADOS ENTRE MÉXICO-FRANCIA.

ADOPCIÓN	TRATADO
29/Noviembre/1951	Acuerdo Comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Francesa
22/Abril/1965	Acuerdo de Cooperación Técnica y Científica entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Francesa.
17/Noviembre/1970	Convenio Cultural entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Francesa.
24/Mayo/1972	Acuerdo para el Intercambio de Materiales de Enseñanza y Capacitación de Personal, entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Francesa.
11/Abril/1973	Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Francesa para continuar e incrementar el intercambio de jóvenes técnicos.
17/Mayo/1980	Acuerdo de Cooperación Turística entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Francesa.
18/Febrero/1981	Acuerdo de Cooperación Económica entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Francesa.
	Acuerdo sobre Supresión de Visas entre los Estados

10/Mayo/1984	Unidos Mexicanos y la República Francesa.
7/Noviembre/1991	Acuerdo que Modifica el Convenio de Asistencia Mutua entre el Gobierno de Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Francesa para la Prevención, la Investigación y la Represión de Fraudes Aduaneros por las Administraciones de Aduanas de ambos Países.
23/Diciembre/1991	Protocolo Financiero entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Francesa.
18/Febrero/1992	Acuerdo Marco de Cooperación entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Francesa.
18/Mayo/1993	Acuerdo sobre Transportes Aéreos entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Francesa.
27/Enero/1994	Tratado de Extradición entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Francesa.
24/Mayo/1996	Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Francesa sobre Suspensión de Visas en Pasaportes Diplomáticos, Oficiales u Ordinarios.
6/Octubre/1997	Acuerdo de Cooperación entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Francesa Relativo a la Readmisión de Personas.
	Acuerdo de Cooperación Técnica en materia de

12/Noviembre/1998	Seguridad Pública entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Francesa.
12/Noviembre/1998	Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Francesa para la Promoción y Protección Recíprocas de Inversión.

Fuente: Senado de la República, *Tratados, ratificados y convenios ejecutivos celebrados por México*, Tomo XXVIII al XLII, de 1951 al 2001, México, pp. 43-169

En el cuadro 5 observamos que México y Francia han celebrado en dicho periodo 17 acuerdos principalmente en el ámbito comercial, en ciencia y tecnología, cultura, turismo, seguridad e inversión, de los cuales los que siguen proliferando son en materia comercial, en inversión y en ciencia y tecnología.

Cabe mencionar que las relaciones entre México y Francia en sus inicios eran débiles, porque en 30 años (de la década de 1950 a los años 1980) se celebraron tan sólo ocho acuerdos y algunos convenios de cooperación, sin embargo las relaciones se han ido fortaleciendo, principalmente por el interés de Francia en incrementar su presencia en nuestro país, por ello la década de los años noventa fue la más fructífera, época donde se celebraron nueve acuerdos de diversa índole lo que ha permitido a ambos países intensificar sus relaciones.

Así, cuatro son los acuerdos de mayor relevancia y estos son: El Acuerdo comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Francesa de 1951, el Acuerdo de cooperación técnica y científica entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Francesa de 1965, el Acuerdo de cooperación económica

entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Francesa de 1981 y el Acuerdo Marco de Cooperación entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Francesa de 1992.

De los cuales el acuerdo comercial, el de cooperación económica y el acuerdo marco han sido los acuerdos rectores de las relaciones comerciales entre México y Francia y del desarrollo, así como del progreso de estos ha permitido la celebración de convenios para el mejor desenvolvimiento de estas relaciones.

2.4 EVALUACIÓN GENERAL DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y FRANCIA.

El propósito del presente apartado es intentar hacer una evaluación general de los acuerdos y convenios celebrados entre ambas naciones, los cuales son muy vastos y fructíferos por abarcar diversas áreas de intercambio y sobre todo por el mutuo interés y seguimiento de ambos países en los resultados obtenidos, sin embargo el análisis total de las relaciones se efectuará en los siguientes capítulos.

Hemos hecho hincapié en que cada dos años se efectúan reuniones binacionales donde se lleva a cabo el balance general de los proyectos existentes y se realizan las nuevas propuestas a fin de impulsar otras áreas.

El planteamiento anterior es el reflejo de los esfuerzos realizados entre ambos países. Así, la evaluación y monitoreo por ambas partes en los proyectos desarrollados, se ha considerado eficiente, ya que se han sabido aprovechar los recursos existentes, para eliminar barreras al comercio e intercambiar más productos.

Las relaciones entre México y Francia se caracterizan en la actualidad por un clima muy positivo y una creciente cooperación, debido a la nueva configuración económica y política del entorno internacional, la apertura y modernización de la economía de México y la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, y del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea en el año 2000, marcaron un cambio en las relaciones comerciales internacionales, y de Francia en particular, sobre el nuevo papel de México en la economía internacional.

77

En este sentido, el acceso al mercado mexicano en términos de igualdad con respecto a otros socios, así como las oportunidades de inversión que trajo consigo la ampliación del mercado mexicano, son factores importantes que vigorizaron el interés y la presencia francesa en México.

Para México, la diversificación de vínculos con otras naciones y regiones, complementa y da un mayor equilibrio a sus relaciones exteriores. México asigna a Francia una gran importancia en su estrategia de diversificación tanto por su peso político y económico, como por su posición de influencia en los foros regionales y globales.

Por otra parte, México y Francia mantienen coincidencias importantes en materia de política exterior, especialmente en lo que atañe a la construcción de un régimen mundial equilibrado, basado en el derecho internacional.

Partiendo de los señalamientos anteriores, México y Francia cuentan con los medios, los recursos y sobre todo con la voluntad política para desarrollar buenas negociaciones no sólo en el ámbito comercial, sino en todas las áreas de interés para nuestro país.

Finalmente, consideramos de suma importancia en este campo, destacar la relevancia que tienen las relaciones comerciales de México con el exterior, sobre la base de objetivos debidamente delineados que respondan a las necesidades propias del sistema mexicano en el ámbito comercial y que coadyuven al desarrollo de la economía mexicana.

Con ello, se pretende enfatizar que se deben intensificar los mecanismos de intercambio comercial, para que contribuyan a mejorar las condiciones internas del país

78

y se abran nuevos esquemas de intercambio con otros países a nivel mundial.

Cabe señalar, que los intercambios sea cual fuere el campo en que se desarrollan y sean quienes sean los que la practiquen, no es dádiva generosa ni desinteresada, a través de ella se busca el beneficio mutuo aun cuando no siempre se da en términos de equidad.

No obstante nuestro país cuenta con una buena ubicación geográfica y voluntad política, lo cual permite colocarnos en una posición favorable para realizar intercambios comerciales frente a la realidad internacional existente.

CAPÍTULO III LA ESTRUCTURA Y LOS BENEFICIOS DE LAS RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO Y FRANCIA.

En el ámbito internacional se ha efectuado una serie de cambios económicos, políticos, sociales, ideológicos, tecnocientíficos e inclusive culturales que propician el desarrollo de nuevas políticas comerciales que les permitan a los países ajustarse a los esquemas actuales de intercambio comercial, caracterizados por la apertura comercial y la firma de acuerdos de libre comercio, donde la competitividad y el desarrollo de las ventajas comparativas de cada país están marcando las pautas a seguir, es por ello que en este capítulo analizaremos el desarrollo de proyectos conjuntos e intercambios sectoriales efectuados entre México y Francia, además del flujo de inversión francesa directa en México y las políticas comerciales seguidas por ambos países, destacando la importancia de las barreras arancelarias, no arancelarias, importaciones y exportaciones.

3.1 LOS LINEAMIENTOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL DE MÉXICO.

Para poder conocer los lineamientos actuales de la política comercial mexicana es importante mencionar que México es un país que a lo largo de las últimas cinco décadas ha sido orientado y organizado, en sus actividades productivas y de comercio exterior, alrededor de tres sistemas o conjuntos de políticas en el campo económico: de 1950 a 1972, la economía mantuvo un sistema que podríamos denominar de industrialización vía la sustitución de importaciones; de 1972 a 1981 el sistema de

políticas, sin cambiar radicalmente las de la etapa anterior, tuvo como característica preponderante el gran empuje mediante una intensa participación del Estado en la economía; y en 1982, el sistema o conjunto de políticas se ha enfocado a la liberación comercial y económica orientada a la inserción de México a la economía mundial.¹

En la etapa concerniente a la sustitución de importaciones: Después de la Revolución Mexicana y hasta la Segunda Guerra Mundial, “la organización del desarrollo industrial de México se realizó sin contar con una verdadera política en este sector de la economía nacional. Inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial y durante cuatro decenios, el desarrollo industrial mexicano se inspiró en un modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones.”² Se trataba de una estrategia de crecimiento centrada en el interior, con la cual se favorecía el proteccionismo y la reglamentación a expensas de la libertad del mercado; también se favorecía la inversión extranjera, a la cual, cabe decirlo, no se le exigía el venir acompañada de la transferencia de tecnología ni de alentar la modernización industrial.

El primer periodo comprendido entre 1950-1972 denominado *desarrollo estabilizador*, se caracterizó por un elevado crecimiento del PIB 6.7%, además de haber mantenido una inflación de 3.1%, considerada la más baja registrada en la historia de México. El tipo de cambio a partir de 1954 y hasta 1976 permaneció estable en un nivel de \$12.50 pesos por dólar; se mantuvo una política fiscal austera y de reducido endeudamiento.³

Los principales objetivos económicos del desarrollo estabilizador fueron: aumento de empleos, mejoramiento en la distribución del ingreso, reducción de la dependencia

¹ Con base en David Mowery, *La búsqueda del crecimiento económico*, México, Diana, 1985, p.17

² *Ibid.*, p.19

³ Con base en *Ibid.*, p. 21

externa y estabilidad en el tipo de cambio. Para conseguir los objetivos anteriores fue necesaria la intervención económica del Estado, el cual otorgó algunos servicios a la población, estimuló la inversión privada nacional y extranjera a través del proteccionismo comercial y fiscal, además creó un ambiente de estabilidad a través del manejo de políticas fiscales, monetarias y laborales. Por lo anterior, el Estado recurrió al endeudamiento externo para asegurar el equilibrio en la balanza comercial y de pagos y para mantener el nivel de las reservas y compensar los escasos ingresos fiscales, para seguir financiando la inversión pública, es decir el endeudamiento se utilizó como una fórmula para la salvación económica.⁴

La política comercial era restrictiva; se ofrecían subsidios y apoyos diversos a la industrialización, que si bien en los inicios sientan las bases de la diversificación productiva, con el paso del tiempo el costo y complejidad técnicos del proceso de industrialización, junto con la falta de decisión para dismantelar gradualmente el esquema de apoyo para aquellas empresas que se iban robusteciendo, rezagó la competitividad de las empresas. De hecho, una característica esencial de este proceso fue su precariedad en cuanto al desarrollo de dos variables muy importantes para la competitividad: el desarrollo tecnológico y la producción de bienes de capital. Así, la sustitución de importaciones fue acompañada de la dependencia tecnológica creciente.⁵

Como el proceso no se proponía deliberadamente exportar, la industria naciente era ineficiente y las importaciones para el proceso de sustitución eran paradójicamente cada vez más caras, la constante en la balanza comercial era el déficit.

⁴ Con base en Gilberto Peralta, *Tendencias de desarrollo nacional*, México, Esfinge, 2004, pp.111 y 112.

⁵ Con base en Alejandro Ortiz, *El modelo de sustitución de importaciones*, México, Diana, 2ª ed, 1982, pp. 55-57

A pesar de ello, se logró un crecimiento de las exportaciones de 125.6% durante este periodo.⁶

En síntesis, durante el periodo del desarrollo estabilizador el desenvolvimiento de la industria no se vio acompañado por una mejoría en la capacidad competitiva, debido al proteccionismo del Estado, lo que favoreció el desarrollo de la industria de bienes primarios agrícolas y mineros, así mismo la asignación de créditos se destinó a los sectores industriales y de servicios, lo que provocó que no todas las ramas industriales recibieran la misma dosis de capital y se generó un rezago en la producción de bienes de capital (maquinaria). Además la industria manufacturera se estructuró con una elevada participación del capital transnacional, inclusive no se dio importancia al desarrollo científico y tecnológico a nivel nacional.

El periodo correspondiente al *Estado Interventor* (1972-1981) se caracterizó por una intensa intervención del Estado en la economía a través de lo que en su tiempo se denominó la política fiscal expansionista, donde la inversión interna era insuficiente, la externa se sobrerreglamentó y, por lo tanto, los recursos financieros, que para los efectos se requieren en grandes cantidades, por única vez deben provenir del gobierno. Su característica principal fue, por consecuencia, una política fiscal expansionista. A ello se suma un retraimiento de la actividad del sector privado; poca disposición de las empresas extranjeras a invertir en el país; una política salarial muy positiva y condiciones crecientemente difíciles en el entorno externo así como crisis petrolera en los últimos años. Todo ello generó desestabilización económica, inflación fuera de control en algunos momentos, la que llega a representar el 19.8% del PIB, aumento

⁶ *Ibid.*, p. 63

desmedido de la deuda pública y su servicio, y una serie de devaluaciones del tipo de cambio, mismas que desde 1954 y hasta 1976 no se presentaban.⁷

Cabe mencionar, que el Gobierno durante el periodo del Estado Interventor genero adecuaciones fiscales, creó instituciones con funciones socioeconómicas como el Infonavit y el Conacyt, así como desarrollo de fideicomisos y comisiones especiales.

Por lo que, la crisis económica que abatió al país en este periodo fue el producto de los efectos acumulados por el desempleo, generado por la mecanización y tecnificación de la industria. En cuanto al comercio exterior el sector público siguió protegiendo a la industria lo que propició un cierre a la competencia en el mercado interno y un fuerte impulso a la importaciones de bienes de capital y productos básicos, lo que implicó el ensanchamiento de las inversiones extranjeras y el aceleramiento de la deuda externa. Así el Fondo Monetario Internacional se convirtió en una de las principales fuentes de crédito para México y en un elemento rector de la toma de decisiones de la política económica de México.⁸

La crisis se materializó en la contracción de la actividad privada, en fuga de capitales, en el endeudamiento del sector público, en una recesión con inflación generada en parte por la crisis internacional de 1974, que llevó al gobierno a la devaluación de la moneda en 1976, empero con los descubrimientos de yacimientos de petróleo en 1977, se estimuló la expansión económica mexicana, sin embargo en 1981 se da la caída de los precios del petróleo y pone fin a las expectativas económicas de la nación orillándola a la suspensión y moratoria del pago de la deuda. El comercio

⁷ Con base en David Mowery, *op. cit.*, pp. 29-33

⁸ Con base en *Ibid.*, pp.132-136

exterior mexicano atravesó por una crisis, a pesar de la política prevaleciente de sustitución de importaciones, ya que las importaciones rebasaron por mucho a las exportaciones durante casi 9 años, en algunos de los cuales llegaban a duplicar a las ventas al exterior.⁹

Así, en el cuadro siguiente podemos observar que a pesar de que el Estado continuó con una alta protección comercial el intercambio con el exterior no fue muy favorable. Así, en el año de 1975 nuestras exportaciones solamente aumentaron 0.26%, sin embargo para 1976 el país se recuperó alcanzando las exportaciones una variación de 15.56% y en 1978 y 1979 el intercambio con el exterior creció sustancialmente reportándose el mayor crecimiento de las exportaciones alcanzando un incremento del 84.31%. Para 1980, se tuvo un aumento de 56.62% y 1981 continua con un aumento de 29.26%. Es indudable que este gran dinamismo se debió a la política petrolera de exportación incentivada por una situación favorable de los precios del crudo a nivel internacional. Sin embargo, el periodo comprendido entre 1972-1981 el saldo de la balanza comercial fue deficitario, porque importamos más de lo que exportamos.

El Estado impulsó diversos programas para promover la integración nacional en la producción, el desarrollo de tecnologías propias y la asimilación de las tecnologías importadas, pero dichos programas no recibieron la respuesta esperada por parte de las empresas, con lo que se conservaron los rasgos de dependencia tecnológica e ineficiencia productiva de la etapa anterior.

⁹ *Ibid.*, pp. 37-49

CUADRO 6
COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO DURANTE EL
PERIODO DE LA INTERVENCIÓN DEL ESTADO
EN LA ECONOMÍA (1972-1981)
(MILLONES DE DOLARES)

AÑO	EXPORTACIONES	VARIACIÓN %	IMPORTACIONES	VARIACIÓN %	SALDO	VARIACIÓN %
1972	1 717	-----	2 610	-----	- 893	-----
1973	2 141	24.69	3 656	40.07	-1515	69.65
1974	2 999	40.07	5 791	58.39	- 2792	84.29
1975	3 007	0.26	6 278	8.40	- 3271	17.15
1976	3 475	15.56	5 771	-8.07	- 2296	29.80
1977	4 604	32.48	5 625	-2.53	- 1021	55.53
1978	6 246	35.66	7 992	42.08	- 1746	71.00
1979	11 512	84.31	13 654	70.84	- 2142	22.68
1980	18 031	56.62	21 087	54.43	- 3056	42.67
1981	23 307	29.26	27 184	28.91	- 3877	26.86

FUENTE: Elaboración propia con datos de Enrique Cárdenas, *La economía política en México, 1950-1994*, México, FCE, 1996, pp. 92-106.

Cabe mencionar que “el modelo de [sustitución de importaciones] funcionó durante cuatro décadas (1940-1980), donde la economía creció 6.5% anual y la industria se

desarrolló, aunque no a los ritmos esperados. Sin embargo para 1976 el modelo entró en crisis, agudizándose para la década de los ochenta.”¹⁰ Frente a ello, algo que incidió de manera directa en la crisis del modelo fue el gran endeudamiento de México en la década de los años 80.

CUADRO 7
DEUDA EXTERNA TOTAL DE MÉXICO
(MILLONES DE DÓLARES)

PRESIDENTE	AÑO	MONTO
Manuel Ávila Camacho.	1946	278
Miguel Alemán.	1952	346
Adolfo Ruiz Cortines.	1958	602
Adolfo López Mateos.	1964	1 723
Gustavo Díaz Ordaz.	1970	3 280
Luis Echeverría.	1976	19 349
José López Portillo.	1982	82 649
Miguel de la Madrid.	1988	108 500
Carlos Salinas de Gortari.	1994	125 345
Ernesto Zedillo.	1999	171 300

FUENTE: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *Informe de la deuda externa de México*, México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Diciembre 2002, pp.11-21.

¹⁰ René Villarreal, “La apertura de México y la paradoja de la competitividad,” *Comercio Exterior*, Vol. 51, No. 9, septiembre 2001, México, Bancomext, pp. 776-777

Como podemos observar en el cuadro 7 de la página anterior, la deuda externa de México creció entre 1970 y 1982 simplemente de 3 280 millones de dólares que dejó

el expresidente Díaz Ordaz a 82 649 millones de dólares que dejara el presidente José López Portillo, después del espejismo petrolero de su sexenio que produjo una tranquilidad pasajera y posteriormente, a la caída de los precios del petróleo, sólo quedaron deudas por pagar.

Sintetizando, podemos decir que el Estado Mexicano pretendió aprovechar los recursos provenientes del petróleo para solucionar los problemas que la economía afrontaba como consecuencias de un modelo de desarrollo, caracterizado por ser altamente concentrador de ingresos, basado en el crédito externo, la dependencia tecnológica y un déficit en las finanzas públicas y en el desequilibrio externo. Por lo que este modelo de desarrollo se apoyó en la estrategia petrolera y descansó en los crecientes precios internacionales del petróleo y en la abundancia de recursos financieros en el mercado internacional de capitales con tasas de interés bajas.¹¹

Por consiguiente, el modelo presentó algunos problemas debido principalmente a la caída de los precios del petróleo a nivel internacional y a que fue estructuralmente incapaz de generar un crecimiento estable y divisas destinadas a cubrir el déficit de la cuenta corriente. Como resultado del proteccionismo y del exceso de reglamentación que reinaba en ese entonces en todos los sectores de la economía; la empresa privada fue incapaz de adaptarse a la competencia internacional, además era estática, ineficaz y tecnológicamente obsoleta y por si fuera poco, sus vínculos con los centros de ciencia y

¹¹ Con base en Luis Angeles, *Petróleo en México: Desarrollo y perspectivas*, México, Siglo XXI, 1982, pp. 18-29

tecnología eran prácticamente inexistentes.¹²

Consecuentemente, la base industrial se desarrolló en sectores que no necesariamente correspondían a las ventajas comparativas de México en el sector industrial, específicamente en manufacturas y mano de obra y con todo un conjunto de reglamentaciones y subsidios poco favorables para el país que hacían aumentar los costos generales de las transacciones; además, la capacidad tecnológica de adaptación de las empresas era limitada. Por lo que, la base industrial se desarrolló incipientemente tanto por su volumen de producción como por su diversidad en las operaciones, lo que ocasionó un estancamiento y por ende algunos problemas de tipo económico.¹³

Cabe mencionar que el modelo se colapsa cuando a principios de la década de los años ochenta los precios internacionales del petróleo caen y las tasas internacionales de interés suben.

Por lo que respecta al tercer periodo que va desde 1982 a 1988, periodo gobernado por Miguel de la Madrid, el cual se inicia con una mala situación económica caracterizada por un sobreendeudamiento y la amenaza de insolvencia, motivada por las altas tasas de interés y por la escasez de créditos externos. Asimismo debido a los bajos ingresos petroleros por la caída de los precios en el mercado internacional, un crecimiento constante de la población, menores salarios reales para los trabajadores y una elevada tasa de desempleo; además de cumplir con los compromisos de la deuda externa y con los del Fondo Monetario Internacional, por lo que la administración en turno tenía que

¹² Con base en Maurice Bye, *Las relaciones económicas internacionales*, México, Siglo XXI, 1992, pp. 39-43

¹³ *Ibid.*, pp. 44-48

mantener la estabilidad económica, combatir la inflación, contraer el gasto público e invitar a los capitales extranjeros a reactivar la economía interna mediante inversiones y la generación de empleos.¹⁴

El nuevo gobierno para dirigir el desarrollo económico del país aplicó el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) que constituyó un ajuste a las finanzas públicas acompañado de una recesión económica que pretendía reducir las presiones inflacionarias. Las medidas más importantes de ese programa fueron: reducciones en el gasto, restricciones del crédito, limitaciones de importaciones, incrementos sustanciales y progresivos de los precios de los productos y servicios del Estado, devaluaciones y renegociaciones de la deuda externa con el propósito de modificar los plazos y obtener nuevos créditos.¹⁵

Como hechos importantes se da en todo el sexenio, una fuerte crisis de las finanzas públicas del país, reducción del gasto público y los subsidios para desaparecer de manera paulatina el paternalismo del Estado, también se generan medidas para restablecer la confianza del sector empresarial y por cuestión del endeudamiento, gran parte del presupuesto de egresos se destino al pago de la deuda, lo que propicia una disminución de la inversión pública en la economía. Asimismo, se redujo la demanda interna para obtener excedentes para la exportación, con el fin de que las divisas obtenidas de dichas exportaciones fueran destinadas al pago de la deuda externa.

Posteriormente de 1988 a 1994 gobernó Carlos Salinas de Gortari. El objetivo a seguir fue el de lograr una modernización del sistema económico para adecuarlo a los

¹⁴ Con base en Cuauhtémoc Anda Gutiérrez, *México y su desarrollo socioeconómico*, México, Limusa, 2000, pp. 223-224

¹⁵ Con base en *Ibid.*, pp. 225-228.

exigencias y requerimientos de la economía mundial, por lo que se enfatizó la necesidad de erradicar el proteccionismo mediante la apertura comercial. Esta se basó en una rebaja de los aranceles y la eliminación de los permisos previos a la importación. Se abrieron nuevos campos para la inversión privada mediante la privatización de empresas públicas y se renegoció la deuda externa. Por lo que el presidente Salinas firmó el Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE) el cual funcionó como un mecanismo regulador de los precios y productos y servicios en el mercado nacional. Inclusive la modernización salinista estuvo acompañada por cambios legislativos y reglamentarios como la creación del reglamento de ley para fomentar la inversión nacional y regular la extranjera y otro hecho la apertura de la bolsa al capital extranjero.¹⁶

Es importante mencionar que este sexenio estuvo caracterizado por una reducción de la inflación a un dígito, la privatización, el establecimiento del Pacto de Solidaridad Económica, la firma del Tratado de Libre Comercio con Chile y del Tratado trilateral con Estados Unidos y Canadá. Por otra parte se presentaron una serie de asesinatos y el conflicto en Chiapas.

En virtud de lo anterior, hubo un precedente, que fue el sexenio de Miguel de la Madrid y su continuidad con Carlos Salinas de Gortari, donde se dio la llamada liberación comercial y económica orientada a la inserción de México a la economía mundial, la cual tuvo efectos como el alza en las tasas de interés y la búsqueda de fórmulas que pusieran límite al endeudamiento. Este endeudamiento propició el comienzo de una grave inestabilidad de los mercados financieros; la errática desregulación y apertura económica; las privatizaciones, así como la apertura comercial, como herramientas

¹⁶ *Ibid.*, pp. 160-162

para buscar competitividad, eficacia y un cambio estructural al comercio exterior del país. Por ellos México se convierte en un fiel seguidor de los preceptos del Consenso de Washington** para la determinación de su política económica, lo cual ha tenido resultados contradictorios.¹⁷

Por lo tanto, a partir de 1983 se puede decir que inicia el modelo neoliberal en México, ya que durante los años de 1982 y 1983 la cobertura de los permisos previos de importación comprendió el 100%, es decir que todas las mercancías que provenían del extranjero tenían que pasar por un engorroso permiso previo, mismo que era expedido por las autoridades para que la entrada de los productos fuera totalmente legal y por lo que respecta a los aranceles existían 16 diferentes tasas impositivas. La protección nominal implícita en todas las ramas económicas promediaba 39.3% y en algunas actividades económicas la protección llegaba a ser del 100%.¹⁸ Es por ello, que la apertura comercial llegó a romper definitivamente con la economía proteccionista que existió en México hasta 1983. A partir de esta fecha el libre comercio o apertura comercial se dio en tres etapas que a continuación describimos:

Etapas 1 Apertura gradual: Este periodo comprende del 1 de enero de 1983 al 24 de julio de 1985, con una duración aproximada de 31 meses. Se inicia con la reducción de aranceles que disminuyen de 27% en 1982 a 23.8% en 1983, reduciéndose también el número de niveles arancelarios de 16% a 13%. En lo que se refiere a permisos previos,

** Los preceptos que propuso el consenso de Washington fueron: Disciplina fiscal, reformas del gasto público, reforma fiscal, liberalización comercial, inversión extranjera directa, reformas en los tipos de cambio, privatización, desregulación y derechos de propiedad.

¹⁷ René Villarreal, *op. cit.*, pp. 776-777

¹⁸ Con base en Herminio Blanco Mendoza, *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, México, Fondo de Cultura Económica, 1994, pp. 37- 40

éstos dejaron de cubrir el 100% de las compras externas para controlar sólo el 83.5%, de esta manera la reducción llegó a ser de un 16.5%. Durante esta primera etapa, el 25 de julio de 1985 se contó con reformas decretadas para liberar el 61.4% de las importaciones dotadas con los permisos previos, y se mantuvo así hasta diciembre del mismo año. Así para fines de esta etapa ya se habían eliminado los requisitos previos de importación para aproximadamente 3 600 fracciones arancelarias, quedando sólo bajo este requisito 908 fracciones de más de 8 000 que se encontraban bajo control previo.¹⁹

Etapa 2 Profundización de la apertura: Esta etapa se inició el 1 de enero de 1986 y se mantuvo hasta diciembre de 1988, durando aproximadamente 36 meses. Esta etapa se desarrolló bajo la política del Pacto de Solidaridad Económica y se continuó con la eliminación de los aranceles por la aplicación de los decretos del 30 de abril y del 6 de marzo de 1987, donde se reducen los aranceles al 19% y otro decreto del 15 de diciembre de 1987 los disminuye al 10.4%.²⁰

En cuanto a los permisos previos, en esta etapa se redujeron sustancialmente, ya que se liberó a un 73.2% de las importaciones sujetas bajo esta forma de control. Otro factor que también se erradicó durante esta etapa fue el control de los precios de referencia oficiales (PRO) los cuales para 1986 lograron desaparecer en un 99.5% y para el 11 de enero de 1988 se eliminaron por completo.²¹

Esta etapa concluye cuando el gobierno mexicano se orientó hacia la competitividad internacional con su ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), actualmente llamada Organización Mundial del Comercio (OMC),

¹⁹ Con base en *Ibid.*, pp. 42-49

²⁰ Con base en Pedro Aspe Armella, *El camino de la transformación económica*, México, Fondo de Cultura Económica, 1993, pp. 57-59.

²¹ Con base en *Ibid.*, pp. 60-62

el 24 de agosto de 1986.

Etapa 3 Conclusión de la apertura: Esta etapa se dio del 1 de enero de 1989 a diciembre de 1992, duró aproximadamente 48 meses y se dio bajo el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE)* y los permisos previos para 1992 solamente quedaban sujetos el 10.7% de las compras con el exterior. Finalmente, esta etapa concluyó con la negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá. Este tratado llegó a reforzar la apertura comercial dejando claro que México ya tenía una economía totalmente abierta para negociar con el exterior sin restricciones o limitaciones.²²

Por consiguiente, por apertura al exterior de la economía mexicana, debemos entender “la modificación estructural de la política comercial de México, que tiene como propósito eliminar la protección que se aplicó desde 1940 a la industria establecida en territorio nacional,”²³ con el fin de facilitar mediante la reducción de los aranceles la entrada de mercancías del exterior que anteriormente se efectuaban a través de los sistemas de permisos previos. Además, la apertura al exterior implica nivelar nuestras industrias y la agricultura nacional a niveles que les permitan competir con las mercancías del exterior.

* El Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE) tenía como objetivos: Recuperar el crecimiento económico con estabilidad de precios y del sector externo, renegociar la deuda externa y disminuir la transferencia de recursos al exterior, modernizar la estructura productiva e incrementar su eficiencia y competitividad, reducir los rezagos acumulados en bienestar social y redimensionar y redefinir el papel del Estado en la economía. Con base en Nora Lustig, *México hacia la reconstrucción de una económica*, México, Fondo de Cultura Económica, 2da ed, 2002, pp. 45-47. En realidad el PECE sólo pretendía solicitar financiamiento externo para supuestamente crecer y pagar, es decir esto implicaba seguir con los ajustes del Fondo Monetario Internacional (FMI), por lo que considero que tuvo como resultado un enorme costo social sobretodo en los sectores asalariados.

²² Con base en *Ibid.*, pp 63-65.

²³ Arturo Ortíz Wadgymar, *Introducción al comercio exterior de México*, México, Nuestro Tiempo, 5ª ed, 1996, p. 161

Los lineamientos anteriores, nos permiten establecer que la “apertura al exterior de México significa abandonar de manera muy acelerada las tesis proteccionistas que sustentaron la política comercial y de la industrialización en más de cuatro décadas y sustituirlas por una doctrina librecambista, adaptadas a las condiciones actuales del comercio internacional, impuestas por las potencias capitalistas de Estados Unidos, Europa y Japón y en las cuales están abrazando en todo su esplendor las tesis opuestas o sea el neoproteccionismo”²⁴

Por ello, de 1988 a 1994 México llevó a cabo un profundo cambio en la economía nacional con acciones como la consolidación fiscal; la liberalización del comercio exterior, la supresión del control de precios y de subsidios a la energía y de ciertas industrias, medios de producción, agricultura, pesca, transportes, telecomunicaciones, y la privatización.²⁵

Consecuente con los lineamientos de su nueva política económica, “México emprende la tarea de fomentar la cooperación internacional para ayudar al desequilibrio en la balanza de pagos y disminuir las elevadas tasas de inflación que afectaban a las finanzas públicas. En pro de tales objetivos, se realizaron giras presidenciales al continente europeo y a Japón buscando promover las inversiones en el país y fomentar la transferencia de conocimientos.”²⁶

Tal política trató de originar una mejor asignación de recursos, es decir orientarse a producir en los sectores donde México presenta ventajas comparativas como la producción de manufacturas y algunos productos agrícolas. Además, dicha apertura a su

²⁴ *Ibid.*, p. 162

²⁵ Con base en Sergio Mota, *Desafíos*, México, Diana, 2ª ed, 1995 p. 89-93

²⁶ *Ibid.*, p.95

vez es favorable a los requerimientos de los sectores exportadores porque permite a las empresas abastecerse a través de importaciones de insumos productivos y maquinaria a precios internacionales que requieren en sus procesos productivos, para poder trabajar en condiciones competitivas a nivel mundial.

Así, la apertura externa está encaminada a facilitar la entrada de importaciones para contrarrestar las deficiencias productivas internas y evitar que la escasez de productos presione los precios internos.

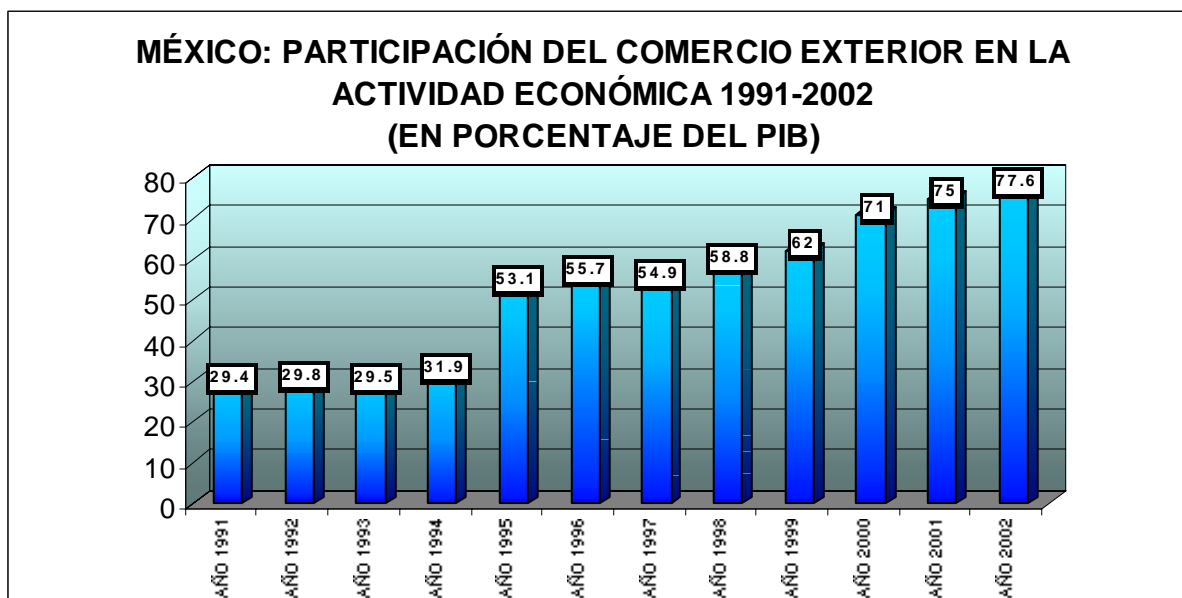
La aplicación del modelo neoliberal implica por ende menor participación del Estado en la economía por lo que las características y modalidades del proceso de reestructuración industrial, están ahora en manos del mercado de economía abierta. Por ello se esperaba que “las empresas modificarán y desarrollarán a la industria en torno de las ventajas comparativas, ya que ello determinará las potencialidades de crecimiento y rentabilidad de las diversas ramas y sectores productivos. La estrategia de crecimiento que se configura en un contexto de economía abierta, pasa a sustentarse en las decisiones de inversión del sector privado nacional y sobre todo trasnacional.”²⁷

Cabe mencionar, que el comercio exterior de México ha atravesado por diversos momentos como lo podemos observar en la gráfica 1. En ella se muestra que de 1991 a 1994 se mantuvo constante la participación del comercio en la actividad económica; es decir sólo se tuvo un ligero aumento de 2.4 puntos porcentuales entre 1993 y 1994, y en tan sólo dos años, de 1994 a 1996, se presentó un incremento de 23.8 puntos porcentuales. Sin embargo, para 1997 se registra un leve descenso de 0.8 puntos porcentuales; teniendo una recuperación para 1998 de 3.9 puntos porcentuales. A partir

²⁷ *Ibid.*, p.9

de 1998 y hasta el año 2002 los ritmos de crecimiento han sido paulatinos reportándose un incremento del 18.8 puntos porcentuales entre esos dos años.²⁸

GRÁFICA 1



FUENTE: Banco de México, Informe anual del comercio exterior de México, México, Banco de México, Enero 2003, p.12.

Además, en la gráfica 1 apreciamos que en un lapso de 10 años (1991-2001) la participación del comercio exterior en la economía en porcentajes del PIB ha crecido en 45.6 puntos porcentuales, lo que ha coadyuvado al crecimiento interno del país, sin embargo seguimos importando más de lo que exportamos, por lo que continuamos padeciendo un déficit comercial, como en décadas pasadas.

Así, “las exportaciones pasaron de 41 000 millones de dólares en 1990 a 160 000 millones en el 2000; sin embargo, el 66% es de origen importado (110 000 millones) y sólo 56 000 millones corresponde a productos y componentes nacionales. Además, el

²⁸ Cálculos propios con base en la gráfica 1.

50% de las exportaciones es de maquiladoras (80 000 millones), 18 000 millones son por salarios de mano de obra y sólo el 2% corresponde a insumos nacionales.”²⁹

Finalmente, a lo largo de este apartado hemos analizado los procesos de cambios económicos y comerciales experimentados por nuestro país, los cuales han sido provocados por acciones orientadas a la búsqueda de alternativas de crecimiento a través del modelo de sustitución de importaciones y el de apertura comercial. Sin embargo, ni el modelo de sustitución de importaciones, ni el modelo neoliberal han sido los óptimos para generar el crecimiento y el desarrollo económico que necesita la economía mexicana, por lo que el país ha vivido una serie de crisis económicas, que se manifiestan en fenómenos como el aumento de la inflación, el incremento del desempleo, la reducción del ritmo de crecimiento de la economía, el déficit fiscal, el déficit comercial, el aumento de la deuda externa, y las constantes devaluaciones del peso.

Considero que estos problemas suscitados comprometieron el desarrollo económico del país y el gobierno ha orientado sus políticas para resolver las crisis que se han presentado lo que ha propiciado que nuestra economía continúe teniendo problemas.

Así, en el cuadro 8 de la página siguiente, podemos observar como de 1982 a 1989 el saldo de la balanza comercial fue positivo, sin embargo en 1986 las exportaciones bajaron a 21 803 millones de dólares respecto al año de 1985 que fueron de 26 758 millones de dólares.

²⁹ René Villarreal, “La apertura de México y la paradoja de la competitividad,” *Comercio Exterior*, Vol. 51, No. 9, septiembre 2001, México, Bancomext, p. 772

Cabe mencionar que de 1990 a 1994 y ya aplicando el modelo de apertura, México tuvo saldos negativos en la balanza comercial por que comprábamos más de lo que vendíamos.

De 1995 al año 2000 las exportaciones en México continuaron creciendo pasando de 79 542 millones de dólares en 1995 a 160 000 millones de dólares en el año 2000. Sin embargo, para el año 2001 las exportaciones descendieron a 149 763 millones de dólares y en el año 2002 se recuperan alcanzando 162 697 millones de dólares y para el año 2003 continúan incrementándose a 169 987 millones de dólares, por lo que, estos incrementos no han sido suficientes, empero seguimos comprando más de lo que exportamos.

Así, en un lapso de 21 años el déficit comercial permanece porque continuamos comprando más de lo que exportamos y esto demuestra que se tendrá que efectuar una reestructuración de las medidas y políticas, así como de las estrategias adoptadas en nuestro país, de tal manera que México pueda reactivar su sector exportador.

CUADRO 8
COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO DE LA ÚLTIMA ETAPA DEL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE
IMPORTACIONES AL MODELO DE APERTURA ECONÓMICA
(1982-2003) (millones de dólares)

AÑO	EXPORTACIONES	VARIACIÓN %	IMPORTACIONES	VARIACIÓN %	SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL
1982	24 056	----	17 009	----	7047
1983	25 953	7.88	11 848	-30.34	14105
1984	29 101	12.12	15 915	34.32	13186
1985	26 758	-8.05	18 359	15.35	8399
1986	21 803	-18.51	16 784	-8.57	5019
1987	27 599	26.58	18 813	12.08	8786
1988	30 692	11.20	28 081	49.26	2611
1989	35 171	14.59	34 766	23.80	405
1990	40 711	15.75	41 592	19.63	-881
1991	42 687	4.85	49 966	20.13	-7279
1992	46 196	8.22	62 130	24.34	-15934
1993	51 885	12.31	65 366	5.20	-13481
1994	60 882	17.34	79 364	21.41	-18482
1995	79 542	30.64	72 453	-8.70	7089
1996	96 000	20.69	89 469	23.48	6531
1997	110 431	15.03	109 808	22.73	623
1998	117 500	6.40	125 243	14.05	-7743
1999	136 703	16.34	142 063	13.42	-5360
2000	160 000	17.04	151 834	6.97	8166
2001	149 763	-6.40	155 812	1.82	-6049
2002	162 697	8.63	169 592	8.94	-6895
2003	169 987	4.48	178 345	5.16	-8358

FUENTE: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *Índices macroeconómicos de México* México, 2002, pp. 34-47. y Enrique Cárdenas, *La economía política en México, 1950-1994*, México, FCE, 1996, pp. 118-137

Por otra parte, hay que considerar que, a pesar de que México ha firmado diversos acuerdos de libre comercio con diversos países, la actividad comercial principal se sigue teniendo con los Estados Unidos, por lo que esta concentración genera una gran dependencia. Entonces la diversificación comercial que se pretendía con el modelo de apertura al exterior no se ha cumplido, pese a la firma de diversos acuerdos comerciales.

Además, considero que los intereses de las potencias capitalistas no han favorecido a nuestro país, porque éstas siguen medidas proteccionistas al interior de sus países, pero propugnan paralelamente por medias librecambistas al exterior, lo que no permite el libre tránsito de mercancías, provocando obstáculos comerciales que repercuten en las relaciones comerciales entre los países y ello se refleja en que no se dé una equidad comercial.

Por lo tanto, los modelos seguidos no han sido los más acordes a las necesidades de nuestro país, por lo que la reciente política de apertura al exterior implica riesgos y no ha sido tan benéfica como se pretendía con su aplicación.

Finalmente, cabe mencionar que con el cambio del modelo económico de sustitución de importaciones al modelo neoliberal se pretendía resolver el problema del desempleo. Pero, como observamos en el cuadro 9, durante la aplicación del modelo de sustitución de importaciones, la tasa de desempleo abierto presentó un porcentaje máximo en el año de 1981 de 4.8%, mientras que con el modelo de apertura, la situación en el desempleo no se ha resuelto porque se siguen presentando índices importantes como el registrado en 1995 del 6.4% acentuado por la devaluación de 1994. Lo anterior indica que el nuevo modelo de apertura no estaba dando los frutos esperados.

CUADRO 9
TASA PORCENTUAL DEL DESEMPLEO ABIERTO
(1960-2004)

AÑO	TASA PORCENTUAL	AÑO	TASA PORCENTUAL	AÑO	TASA PORCENTUAL
1960	2.5	1975	3.3	1990	2.7
1961	2.8	1976	3.5	1991	2.9
1962	2.7	1977	3.9	1992	2.8
1963	2.3	1978	4.2	1993	3.4
1964	2.6	1979	4.3	1994	3.7
1965	2.8	1980	4.5	1995	6.4
1966	2.9	1981	4.8	1996	5.5
1967	3.1	1982	4.3	1997	3.7
1968	2.2	1983	4.7	1998	3.2
1969	2.8	1984	4.6	1999	2.5
1970	3.9	1985	4.4	2000	2.2
1971	3.3	1986	4.6	2001	2.5
1972	3.5	1987	3.8	2002	2.7
1973	4.1	1988	3.7	2003	3.3*
1974	3.7	1989	3.9	2004	3.7*

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *Balance de la tasa de desempleo abierto en México 1960-2003*, México, 2003, pp. 5-37. *Banco de México, *Informe de las Cifras desempleo abierto en el primer semestre de 2004*, México, Banco de México, Junio 2004, pp.2-5

Recientemente la cifra del desempleo registrada en el año 2003 alcanzó una tasa del 3.3%, y el problema se sigue agudizando, de tal manera que ninguno de los dos modelos aplicados han dado los resultados esperados. Donde se deberán ver reflejados los efectos de la aplicación de los modelos económicos es en la generación del empleo y en México continuamos con el mismo problema del desempleo lo que contribuye a que exista un gran número de familias que viven en la pobreza.

3.2 LOS LINEAMIENTOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL DE FRANCIA.

La consolidación de la política comercial francesa tiene dos vías, la que sigue de manera conjunta con la Unión Europea y la que representa a nivel unilateral, sin embargo cada vez se apega más a los lineamientos del bloque europeo al que pertenece. En este apartado analizaremos la política comercial unilateral porque es la que nos atañe.

Los lineamientos de la política comercial francesa se han ido gestando prácticamente desde la crisis de los años treinta y la Segunda Guerra Mundial, sucesos que dejaron en muy malas condiciones a la economía francesa. En 1945, las infraestructuras fueron destruidas, el aparato de producción era obsoleto, el erario público estaba arruinado y el comercio exterior se había extinguido. Pero de 1945 a 1974, Francia, como los demás países industriales, registra un período de crecimiento de larga duración conocido como los *Treinta Gloriosos* que le permite restablecer su economía y salir de su aislamiento comercial.²⁹

De 1945 a 1958, Francia se dedica a la reconstrucción y sobre todo la modernización de su aparato industrial y el estado desempeña entonces un papel fundamental, a través de la planificación y de la extensión del sector público, el cual, asume el control de los grandes bancos, de los yacimientos carboníferos,

²⁹ Con base en Jean Pierre Vesperini, *L' économie française sous la V^e République*, París, Économica, 1993 pp. 167-169.

de la distribución de gas, de la electricidad y de una parte de la industria a través de la nacionalización de empresas, además, cuenta con la ayuda estadounidense, otorgada con arreglo al plan Marshall, por lo que el estado francés le confiere prioridad a los transportes, a la producción de energía y a la industria pesada.³⁰

Por lo anterior, para 1948 se restableció el nivel de producción anterior a la guerra y la demanda de mano de obra era tan fuerte que se llega al pleno empleo, por lo que Francia entra en la sociedad de consumo e inclusive el crecimiento demográfico sustenta la demanda interior. Empero en el terreno comercial, Francia, con su imperio colonial, permanece bastante aislada. En 1958 las exportaciones sólo representan un 9% del PIB y las colonias suministran todavía una cuarta parte de las importaciones y absorben casi un tercio de las exportaciones francesas.³¹

Así, de 1958 a 1973, el crecimiento de Francia se acelera, con un índice anual promedio del 5,5%, frente al 4,8% de la República Federal de Alemania y al 3,9% de Estados Unidos, sólo Japón registra un índice superior, durante este período; el PIB, evaluado en francos constantes se duplica y la producción industrial aumenta al ritmo anual del 5,7 % y después del Estado, las empresas privadas desarrollan sus inversiones, registrando un primer proceso de concentración, porque aprovechan el bajo costo de la energía y de las materias primas, además las devaluaciones de la moneda francesa permiten mantener su competitividad en los mercados exteriores, pese al índice de inflación que se eleva en Francia por encima del de muchos de sus competidores.³²

³⁰ Con base en *Ibid.*, pp.172-174

³¹ Con base en Paul Zerah, *La France, l'industrie et service depuis 1945*, París, Sirey, 1994 pp. 34-39

³² Con base en *Ibid.*, pp. 41-43

Acero (CECA) en 1951, y a la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1957 y para 1973 los países de la zona del franco, es decir, las ex-colonias francesas, sólo representaron el 3,5% de las importaciones y el 5,1% de las exportaciones; en cambio, los países industriales representaron más del 76% del comercio exterior de Francia, y un 64% de los flujos comerciales se desarrollan en el marco de la CEE. La agricultura y la industria prosiguen su modernización y el Estado desarrolla las infraestructuras de transporte, en especial las autopistas, apoyando grandes programas industriales en los sectores de la construcción aeronáutica y de la energía nuclear. Cabe mencionar, que el desequilibrio económico entre París y las provincias se atenúa, por la descentralización industrial y por la instauración de una política de ordenación territorial.³³

Por consiguiente, los *Treinta Gloriosos* llegaron a su fin con la inestabilidad monetaria que se desarrolló después de 1971, a raíz de la supresión de la convertibilidad del dólar en oro y sobretodo por la primera crisis del petróleo en 1973. También, la estructura energética de Francia pasa de 14 000 millones de francos (2 300 millones de dólares) en 1973 a 187 000 millones (31 000 millones de dólares) en 1984. En 1985 bajó el precio del barril de petróleo y la cotización del dólar, aligerando así el peso de las importaciones de Francia. Debido a la situación mencionada el índice de crecimiento disminuye y se experimentaron fuertes fluctuaciones de un año a otro.³⁴

Para mejorar la competitividad, las empresas aumentan su productividad y reducen su personal, porque debe luchar con una doble competencia: la de Estados Unidos y Japón en materia de técnicas avanzadas y la de los países en desarrollo en materia de bienes de consumo corriente, por lo que algunos sectores industriales como el textil, el del

³³ Con base en Moreau Defarges, *La France, dans le monde du XX^e siècle*, París, Hachette, 1999, pp. 59-62

³⁴ *Ibid.*, pp. 64-67

calzado, el de los juguetes, la siderurgia y los aparatos electrónicos, sufren los efectos de esta competencia,³⁵ sin embargo, Francia se dedica a reactivar su sector agrícola, industrial y de servicios a través de la competitividad y de la eficiencia, para continuar creciendo como economía.

En virtud de lo anterior, la política francesa se ha orientado a los requerimientos nacionales, es por ello que entre 1976 a 1981 el gobierno implementó una política neoliberal orientada a una economía de mercado que fomentara la liberalización de precios industriales, privatizaciones y menor participación del Estado en las actividades económicas, ello propició por ende que para 1986 se observarían los primeros resultados, con un crecimiento más sano y sostenido, además de generar una expansión industrial adaptada a las demandas de inversión y de bienes de consumo que se requerían en esos momentos.³⁶

Francia tiene una economía altamente diversificada y balanceada, por lo que “produce más del 5% del PIB mundial, situándose en la cuarta posición, después de Estados Unidos, Japón y Alemania y realiza alrededor del 6% de los intercambios comercial del mundo, ocupa el segundo lugar (precedida por Estados Unidos) en materia de exportaciones de productos agrícolas y de servicios, y el cuatro lugar por su exportación de productos industriales. Es también uno de los principales inversionistas mundiales y el tercer país del mundo por el volumen de los capitales extranjeros que recibe.”³⁷

³⁵ Ibid., pp. 70-71

³⁶ Con base en México, Secretaría de Relaciones Exteriores, *La diplomacia francesa*, no 35, enero de 1993, México, pp. 4-7

³⁷ Francia, Ministère des Affaires Étrangères, *Francia*, París, 1999, pp. 123-124

Cabe mencionar, que Francia al tener la segunda posición mundial en la venta de productos agrícolas, llama a ésta actividad su *petróleo verde* “porque cuenta con 361.680 Km² de tierras cultivables, produciendo principalmente: trigo, maíz, sorgo, cereales, papa, madera, ganado porcino y bovino y vino.”³⁸

Inclusive los sectores franceses más desarrollados son los productos de alimentos procesados y las telecomunicaciones (Francia en el año 2000 fue el primer productor de teléfonos en el mundo), otras industrias fuertes que alcanzaron buenos niveles en el año 2000 fueron la lanera y la del calzado ubicándose como las segundas a nivel mundial, la aeronáutica y la industria automotriz en tercer lugar y la farmacéutica en quinto lugar.³⁹

Francia aplica a partir de la Segunda Guerra Mundial planes económicos que duran 10 años los cuales son a largo plazo para propiciar continuidad en el desarrollo económico, y cuyos objetivos son: incrementar la competitividad, preparación para enfrentar el incremento de la competencia, educación, especialización en el trabajo, investigación y desarrollo tecnológico.⁴⁰

Es importante mencionar que el objetivo primordial de los planes del gobierno francés es que su cumplimiento sea de forma gradual para beneficio de la economía, pero sobre todo que se vea reflejado en la sociedad.

³⁸ Bancomext, *¿Cómo exportar a Francia*, México, 2000, p. 45

³⁹ Con base en Tyrman Loysi, *Un demi-siècle d'échanges extérieurs*, París, Armand Colin, 1998, pp. 94-95

⁴⁰ Con base en Francia, Ministère des Affaires Étrangères, *op cit.*, pp. 126-128

Gracias a la aplicación de los planes económicos Francia ha experimentado durante los últimos cincuenta años una profunda transformación de su economía. Su agricultura se ha modernizado de modo espectacular, permitiéndole a menudo rivalizar con la de los Estados Unidos en muchos mercados exteriores; su industria se ha reestructurado y orientado hacia las altas tecnologías y el sector terciario; la economía francesa, apoyándose en infraestructura de transportes muy eficaces, se ha convertido principalmente en una economía que crece y se fortalece gracias a los bancos, a la distribución y al turismo.⁴¹

En el diseño de la política comercial Francesa se consideraron los tres principios básicos de la Unión Europea que son: unificar mercados, otorgar preferencias comunitarias y la solidaridad financiera, para generar un sistema común de precios.⁴²

Así, la política comercial de Francia se funda principalmente en la preferencia comunitaria, sin embargo ello no ha representado un obstáculo al momento de efectuar negociaciones de carácter bilateral.

La política comercial está fundada en principios uniformes que debe respetar en sus relaciones bilaterales sobre todo en los que conciernen a las modificaciones arancelarias, la firma de acuerdos bilaterales, el establecimiento de una política de exportación común, así como la defensa contra prácticas desleales de comercio. Aspectos a los que Francia se ha apegado y le han favorecido, es decir todos los intercambios que realiza son en estricto apego a sus intereses y a los de la Unión Europea. Lo anterior, es producto de dos tipos de acciones que aplica, por un lado,

⁴¹ *Ibid.*, p. 95

⁴² Con base en Nathalie Prévost, *La politique commerciale commune*, París, INSEE, 1999, pp.141-143

están las acciones positivas para efectuar intercambios comerciales y para crear condiciones que permitan invertir en otras economías, y por el otro lado se encuentran las defensivas para proteger su economía al interior y a su vez asegurar el buen funcionamiento del mercado común.⁴³

Es importante mencionar, que las acciones emprendidas por el gobierno francés han propiciado que después de quince años de déficit persistente, la balanza comercial de Francia volviera a arrojar un saldo positivo en 1992, el superávit de las exportaciones con respecto a las importaciones se elevó ese año a 31 000 millones de francos (5 000 millones de dólares). Desde entonces, el excedente comercial creció notablemente, ascendiendo a 122 000 millones de francos (20 300 millones de dólares) en 1996, a 173 000 millones de francos (28 800 millones de dólares) en 1997 y a 124 000 millones de francos (17 700 millones de dólares) en 1999.⁴⁴ Se trata de una expansión estructural de las exportaciones que coloca actualmente a Francia en una buena posición en lo relativo a sus intercambios exteriores de mercancías.

Así, el saldo positivo de la balanza comercial francesa ha sido propiciado por la venta de bienes como máquinas de oficinas, la construcción aeronáutica, material electrónico profesional y equipo industrial, inclusive los intercambios agroalimentarios, las industrias del armamento, las industrias de lujo, la automotriz y los transportes terrestres participan también ampliamente en el superávit de la balanza comercial, a ello se suma un excedente en materia de productos de farmacia, sin embargo tienen déficit en la importación de productos energéticos y de alimenticios tropicales.⁴⁵

⁴³ Con base en Francia, Ministère des Affaires étrangères, *Francia*, París, 2002, pp. 234-235

⁴⁴ Con base en Laurent Dirn, *La société française en tendance 1975-1995 : deux décennies de changement*, París, PUF, 1997, pp.72-75

⁴⁵ Con base en *Ibid.*, pp.73-79

A partir de la información anterior, podemos percatarnos que Francia realiza un comercio exterior favorable a partir de 1992, ello producto de la reactivación y del desarrollo industrial, de la agrícola y de los avances tecnológicos alcanzados, si a ello le sumamos las transacciones provenientes de los servicios especialmente del turismo y de los intercambios financieros, lo que reporta un saldo favorable para su balanza de pagos.

En síntesis, la política comercial francesa está orientada a resguardar sus propios intereses y los de la Unión Europea, por lo que la realidad refleja el apego de este país a la política común, es por ello que las exportaciones francesas se destinan principalmente a estados miembros de este bloque económico, en total 64.6%, orientado en particular a comercializar con Alemania, Italia, Inglaterra y España; con otros miembros de la Unión Europea el 12.8; con Estados Unidos 7.7%; con países Africanos primordialmente excolonias 3.7%; con países del este de Europa 1.9%; con Japón 4.1%; otros países 1.3% y con Latinoamérica 3.9%, fundamentalmente a México (cabe mencionar que el 1.5% lo efectúa con México) y Brasil.⁴⁶ como se puede observar en el siguiente cuadro 10.

⁴⁶ Francia, Ministère des Affaires Étrangères, *Francia y su comercio mundial*, París, 2002, pp. 240-242

CUADRO 10
PRINCIPALES DESTINOS DE LAS
EXPORTACIONES FRANCESAS EN 2002

PAÍS	%/ TOTAL
Alemania, Italia, Inglaterra y España	64.6%
Otros países miembros de la Unión Europea	12.8%
Estados Unidos	7.7%
Japón	4.1%
Latinoamérica fundamentalmente con México y Brasil.	3.9%
Países Africanos	3.7%
Este de Europa	1.9%
Otros	1.3%

FUENTE: Elaboración propia con datos de Francia, Ministère des Affaires Étrangères, *Francia y su comercio mundial*, París, 2002, pp. 240-242

Finalmente, Francia practica una política liberal hacia fuera, pero proteccionista al interior, es decir es uno de los mercados que más restricciones ponen a la entrada de productos extranjeros en su país, al establecer reglas fitosanitarias, cuidando así sus propios intereses.

Como podemos observar, Francia se desarrolla en un marco organizativo que le permite tener un comercio favorable tanto al interior de Europa como al exterior con los demás continentes y cuya prioridad es incursionar más en mercados latinoamericanos sobre

todo en Brasil y México, principalmente nuestro país al representar una puerta de entrada a otros mercados.

Hay que considerar, que Francia al tener una mayor vinculación comercial con los países miembros de la Unión Europea, con Estados Unidos y Japón; las transacciones comerciales que efectúa con el resto de los países son mínimas y ello no beneficia mucho a nuestro país, porque México busca diversificar las relaciones comerciales y al haber un comercio bilateral entre México y Francia muy reducido no se logra cumplir con la estrategia de diversificación comercial.

Sin embargo y pese a lo anterior los intercambios comerciales entre México y Francia se están intensificando, gracias a las políticas comerciales seguidas por ambos países y los beneficios los analizaremos en los siguientes apartados de este capítulo.

3.3 LOS BENEFICIOS ECONÓMICOS DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y FRANCIA.

Hemos mencionado que las buenas relaciones político diplomáticas que prevalecen entre ambos países y gracias al viraje de la economía mexicana, la presencia francesa en nuestro país es cada día más intensa, donde los sectores que se han visto más favorecidos son el industrial y el de servicios por las inversiones que han llegado a nuestro país, además del desarrollo de proyectos conjuntos en áreas de interés para ambos países.

a) INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO FRANCÉS EN MÉXICO.

La inversión extranjera es vital en el desarrollo de las economías porque las lleva a crecer; las inversiones en nuestro país provienen principalmente de Estados Unidos, Inglaterra, Alemania, y Francia. Este último país junto con España se encuentran en el tercer rango como inversionistas de la Unión Europea en México.

En el año 2000, “Francia pasó a ser la segunda fuente mundial de inversión extranjera directa (IED). México, por su parte, es el tercer receptor más importante entre las economías emergentes. Sin embargo, los flujos anuales de IED francesa a México durante los años noventa en términos de su valor han sido considerablemente bajos. Entre 1994 y 1999, la IED proveniente de empresas francesas representó solamente el 1% del total captado por México.”⁴⁷

⁴⁷ México, Secretaría de Economía, *Informe de la inversión extranjera francesa en México*, 2000, p. 55

Así, a lo largo de la década de los años noventa, los flujos de inversión productiva de Francia a México promediaron 113 millones de dólares al año, lo que representa un flujo constante de pequeñas inversiones por parte de muchas empresas.⁴⁸

Lo anterior se debe a dos razones: la primera, que varias empresas francesas canalizan sus inversiones hacia México desde filiales en terceros países por razones culturales; y la segunda, el que algunas inversiones extranjeras en México no se registren como francesas, a pesar de que parte del capital de dichas empresas es francés, como es el caso de Nissan-Renault. Según el Ministerio de Comercio de Francia, si se toma en cuenta estos factores, los flujos de IED francesa hacia México podrían rondar los \$600 millones de dólares anuales.⁴⁹

En virtud de lo anterior, en el año 2000 los flujos de IED francesa a México disminuyeron por la salida de *France Telecom* de Teléfonos de México (Telmex), lo que representó una baja de \$2,700 millones de dólares. Es importante destacar que esta cifra no representa el cierre de alguna planta o la reubicación de las operaciones productivas de alguna empresa francesa hacia otro país. De acuerdo con la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE)*, esta cifra es simplemente producto de una reclasificación de inversión que se llevó a cabo después de que *France Telecom* pusiera en venta sus acciones de Telmex en el mercado de valores, pulverizando la inversión.⁵⁰

⁴⁸ Con base en *Ibid.*, p. 57

⁴⁹ Con base en México, Comisión Nacional de Inversión Extranjera en México, *Inversión extranjera francesa en México*, 2000, pp. 297-298

⁵⁰ *Ibid.*, pp. 299-301

* La CNIE es un organismo que depende de la Secretaría de Relaciones Exteriores, el cual se encarga de efectuar los balances de las inversiones extranjeras efectuadas en México.

De acuerdo con la Dirección General de Inversiones Extranjeras de la Secretaría de Economía (SE), la participación de France Telecom en Telmex a principios de los noventa había sido registrada como IED, por lo que la venta de las acciones de la

empresa francesa en el 2000 tuvo que registrarse como una salida de capital productivo que dejó 2,700 millones de dólares de saldo negativo en las cuentas nacionales de inversión extranjera directa.⁵¹ Cabe mencionar, que la venta de las acciones de Telmex por parte de France Telecom en el 2000 refleja una drástica caída en los flujos de la inversión extranjera directa francesa a México, representa un acontecimiento de coyuntura, no una tendencia.

Por consiguiente, “Francia sigue teniendo una presencia significativa en nuestro país en términos de *stock* de la inversión extranjera directa. En el 2000, más de 25 empresas francesas en México contaban con una plantilla superior a los 500 empleados, entre ellas tenemos: Carrefour con 7,000 empleados; Alcatel-Alsthom con 6,000; Accor 2,000; ELF 2,000; Thomson Multimedia-CSF 1,500 y Schneider 1,400. Actualmente, las empresas francesas están presentes en gran parte de los sectores clave de la economía mexicana.”⁵²

La Secretaría de Economía tiene registradas 674 empresas con inversión francesa en México: el 3.1% del total de sociedades con inversión extranjera directa establecidas en el país: 22,002. Los inversionistas franceses participan mayoritariamente en el capital social de 562 empresas lo que representa del total de las empresas el 83.4% y minoritariamente en las restantes 112 (16.6%).

⁵¹ México, Secretaría de Economía, *Informe de la inversión extranjera francesa en México*, 2002, p.99

⁵² *Ibid.*, p. 103

De acuerdo a su localización geográfica, las empresas con inversión francesa se localizan principalmente en el Distrito Federal, el Estado de México, Quintana Roo, Jalisco, Puebla.⁵³ Como lo podemos observar en el siguiente cuadro 11.

CUADRO 11
LOCALIZACIÓN DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS
FRANCESA POR ENTIDAD EN EL AÑO 2002

Entidad	Empresas	%
Distrito Federal	360	62.9
Estado de México	53	6.8
Jalisco	34	3.7
Quintana Roo	27	3.7
Puebla	19	2.4
Baja California Sur	15	2.1
Oaxaca	13	1.9
Coahuila	10	1.8
Baja California	9	1.6
Nuevo León	9	1.6
Otros	99	11.5
Total	674	100.0

FUENTE: Secretaría de Economía, *Informe de la inversión extranjera francesa en México*, México, 2002, p.99

Cabe mencionar que, el número de empresas francesas establecidas en México ha ido creciendo de manera paulatina como lo podemos observar en el cuadro 12. Así, en el periodo de 1980 a 1990 se tenían 237 empresas ubicadas en el sector industrial, fundamentalmente manufactura, y cuatro años después, para 1994 se incrementan 13 empresas en el mismo sector ascendiendo a 250 empresas. Este número se incrementa para 1995, alcanzando un total de 370 empresas ubicadas en la rama industrial y de servicios y a partir del año 2000 el sector que ha cobrado auge ha sido el de los servicios.

⁵³ *Ibid.*, pp. 107-110

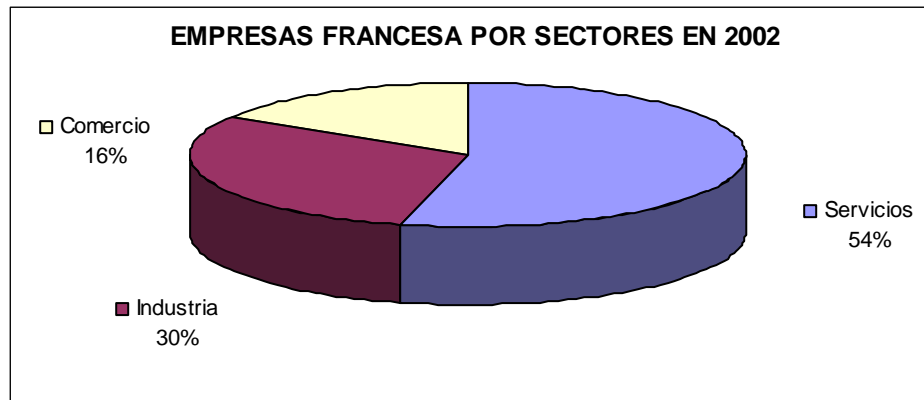
CUADRO 12
EMPRESAS FRANCESAS
EN MÉXICO

AÑO	EMPRESA	SECTOR DOMINANTE
1980-1990	237	Manufacturero
1994	250	Manufacturero
1995	370	Industrial y de servicios
1996	403	Industrial y de servicios
1997	448	Industrial y de servicios
1998	489	Industrial y de servicios
1999	515	Industrial y de servicios
2000	556	Servicios
2001	595	Servicios
2002	674	Servicios

Fuente: Elaboración propia con datos de: México, Secretaría de Economía, *Resumen de las relaciones comerciales entre México y Francia*, México, 2003, pp. 12-14. Secretaría de Relaciones Exteriores, *Informe de las relaciones económicas y comerciales entre México y Francia 1980-2000*, México, pp. 23-52. Canacindra, *Relaciones comerciales e inversión entre México y Francia*, México 2003, pp. 5-12.

En este sentido, las empresas francesas se concentran principalmente en el sector servicios por la facilidad que han tenido para instalarse en nuestro país, por lo que las empresas de servicio representan el 54% del total de las empresas francesas en México. La rama industrial tiene el 30% de participación debido al retorno del sector automotriz a nuestro país y finalmente el sector comercial solamente el 16% como aparece en la gráfica 2.

GRÁFICA 2
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL Y POR SECTOR DE
LAS EMPRESAS FRANCESAS EN MÉXICO



FUENTE: Secretaría de Economía, *Informe de la inversión extranjera francesa en México*, México, 2002, p.7

Dentro de las principales empresas francesas en México tenemos: Total, Gaz de France, Sommer Alibert Industrie, Christian Dior, Saint Gobain, Elf Atochem, Banco Nacional de París, Compagnie Générale des Eaux, Banco Paribas, Plastic Omnium, Alcatel Indetel, France Cable et Radio, Peugeot, Pierre Fabre, Grupo Danone, Alstom, Aventis, Grupo Mexalit, Polímeros de México, Renault, Cegelec de México, Grupo Roussel, Rhone Poulenc de México, Givenchy, Carrefour, Moulinex, Goodrich, Michelin, Uniroyal, l'oreal, y los Clubes Meditarrané. ⁵⁴

⁵⁴ Gabriel Leost, *Investissements directs au Mexique*, Embajada de Francia en México, 2000, p.3

En total, “los flujos anuales de inversiones controladas por intereses franceses serían de unos 500 o 600 millones de dólares, donde 668 empresas en México de capital francés de las cuales 536 tienen una participación mayoritaria y 220 filiales de empresas francesas, que emplean 80 000 personas y ocupan un lugar selectivo en ciertos sectores.”⁵⁵

Inclusive, la inversión francesa se orienta a sectores de la energía y de infraestructura, los sectores de producción de bienes de capital y los de bienes manufacturados, además del sector industrial. El sector de los servicios es otra área de inversión importante para Francia como ya se señaló. En la exploración y producción de gas natural, “Total Fina Elf espera la puesta en marcha de los primeros contratos multiservicios; y Electricité de France (EDF), primer productor mundial de energía nuclear, ya es el primer productor independiente de electricidad en México.”⁵⁶

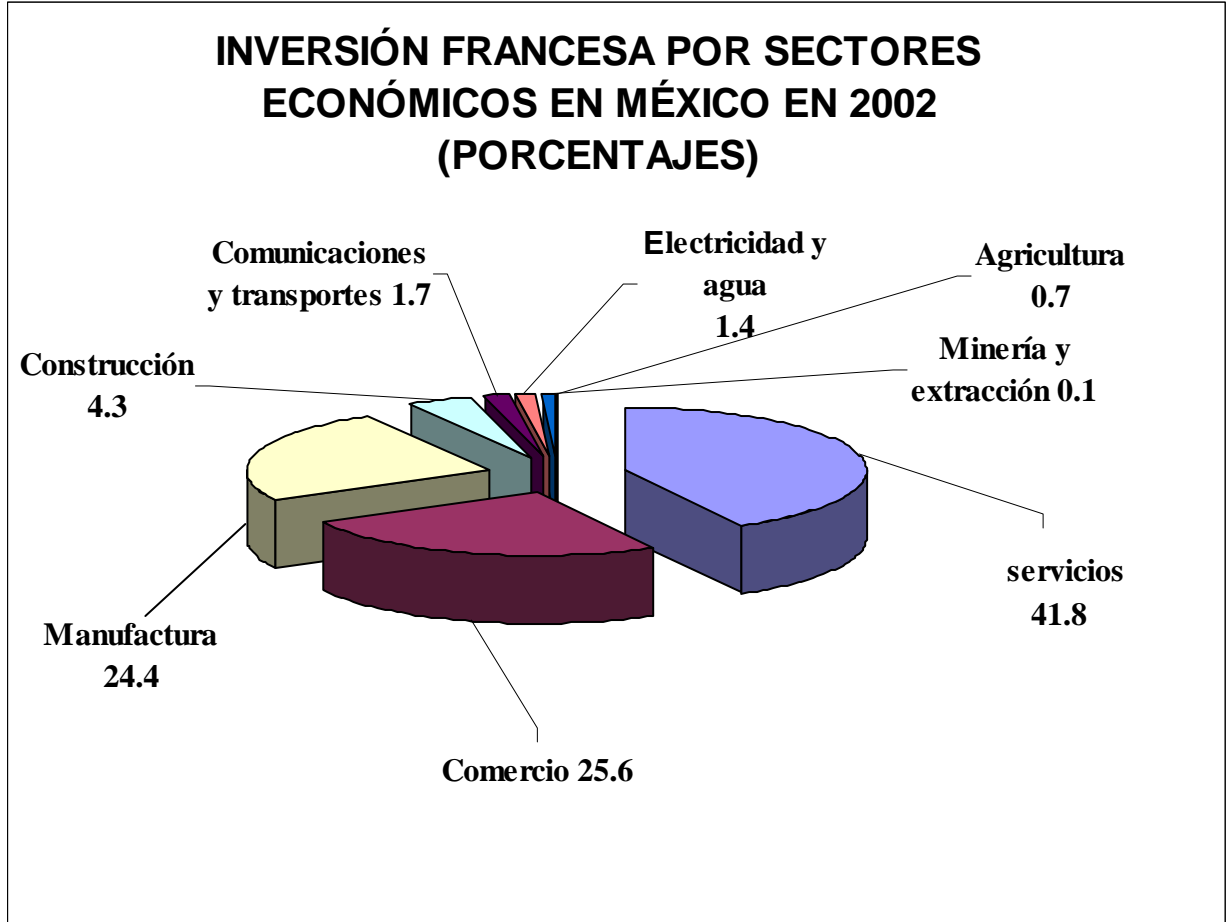
Bajo los lineamientos anteriores, (ver gráfica 3) las empresas con capital francés se ubican en el “sector servicios, que registra el 41.8% del total; en comercio se encuentra el 25.6%; en el sector manufacturero el 24.4%; en construcción el 4.3%; en transportes y comunicaciones el 1.7%; en electricidad y agua el 1.4%; en el sector agropecuario, el 0.7%; en minería y extracción, el 0.1%.”⁵⁷

⁵⁵ *Ibid.*, pp. 4-5

⁵⁶ Gabriel Leost, *Accès au marché mexicain*, Embajada de Francia, 2002, pp.71-72 (Traducción propia)

⁵⁷ *Ibid.*, p. 74

GRÁFICA 3



Fuente: Elaboración propia con datos de: Gabriel Leost, *Investissements directs au Mexique*, Embajada de Francia en México, México, 2002, p 5

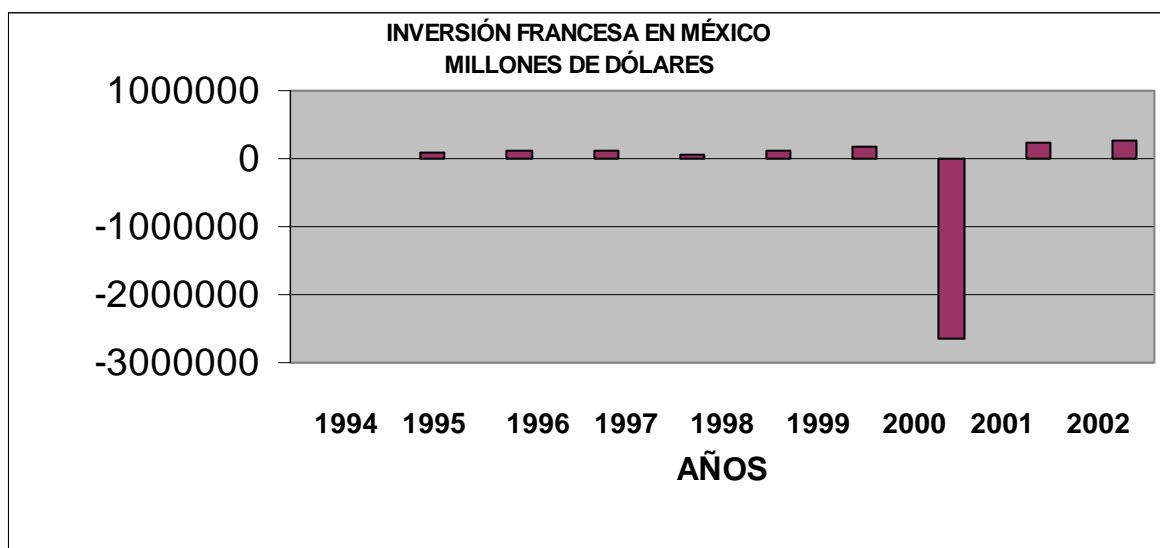
Así, en la siguiente gráfica del cuadro 13 podemos observar la evolución de la inversión extranjera directa francesa en nuestro país, marcando los montos de inversión anual, donde el ritmo de crecimiento ha sido paulatino de 1994 a 1999 y se registró sólo una drástica caída en el año 2000 por la situación económica de México, es decir la transición política y el retiro del capital de France Telecom de Teléfonos de México, sin embargo para al año 2001 se ha recuperado y continua con una línea ascendente.

Es importante mencionar que las regiones de mayor interés son la zona centro y norte del país. El movimiento registrado por parte de la inversión francesa ha tenido el

siguiente comportamiento: en 1996 la inversión ascendió a 123 786.0 millones de dólares y sufre un ligero descenso para el año de 1997 bajando a 595 73.6 millones de dólares, sin embargo para 1999 se recupera la inversión francesa en nuestro país ascendiendo a 166 534.1 millones de dólares, empero el año más drástico ha sido el año 2000 donde hubo fuerte caída de la inversión francesa -2 640 577.1 millones de dólares, sin embargo se ha recuperado la inversión en el año 2002 alcanzando un monto de 265 432.3 millones de dólares.

Así, los movimientos efectuados de incremento y descenso de las inversiones francesas en nuestro país no ha sido tan relevante, a pesar de los esfuerzos efectuados por México y Francia para intensificar las relaciones comerciales y de inversión.

GRÁFICA 4



FUENTE: México, Secretaría de Economía, *Informe de la inversión extranjera francesa en México*, México, 2002, pp.13-16

CUADRO 13
INVERSIÓN FRANCESA EN MÉXICO 1994-2002.
(MILLONES DE DÓLARES)

AÑO	FRANCIA	VARIACIÓN
1994	90 481.7	-----
1995	120 478.1	33.15
1996	123 786.0	2.74
1997	195 736.6	58.12
1998	127 873.2	-34.67
1999	166 534.1	30.23
2000	-2 640 577.1	-1485.60
2001	246 741.1	90.65
2002	265 432.3	7.57

FUENTE: México, Secretaría de Economía, *Informe de la inversión extranjera francesa en México*, México, 2002, pp.13-16

Finalmente, las áreas de mayor interés para su inversión se centran en los sectores de energía, agua e hidrocarburos, así como los sectores aeronáutico y automotriz.

b) DESARROLLO DE PROYECTOS CONJUNTOS E INTERCAMBIOS SECTORIALES.

Los intercambios que realizan México y Francia de 1995 a 2002 pasa por muchos canales institucionales y mecanismos operacionales, lo que ha permitido la celebración de acuerdos bilaterales en áreas específicas de interés y reuniones de la Comisión Mixta de Cooperación Económica entre ambos países para evaluar los resultados. Además, se han ejecutado 287 proyectos conjuntos en 15 sectores:

agropecuario, salud, minería, energía, pesquero, acuicultura, formación de recursos humanos, ciencias básicas, protección civil, transportes, telecomunicaciones, gestión urbana, teledetección, vivienda y medio ambiente.⁵⁸

De esta gama de proyectos, algunos ya se han concluido y otros se encuentran en diversas facetas de desarrollo. Sin embargo, los sectores que han tenido mayor auge han sido los transportes, telecomunicaciones, formación de recursos humanos, gestión urbana y medio ambiente.

Los proyectos se efectúan de acuerdo a las instituciones francesas que van determinando en qué áreas se requiere de mayor inversión y cuáles son prioritarios.

Por lo que respecta a los intercambios sectoriales tenemos dos sectores principalmente de desarrollo e inversión, y de interés común; éstos son: los servicios y las manufacturas.

En cuanto al sector servicios tenemos una gran participación de empresas que han venido incursionando cada vez más en la economía mexicana, destacando así en diversos sectores como la energía eléctrica con Electricité de France que participa en proyectos de infraestructura; en la distribución de gas, Gaz de France ya es el segundo principal distribuidor de gas en México; en el sector turismo una de las principales fuentes de divisas Club Méditerranée y Grupo Accor han detonado flujos importantes de inversión y turistas; en el sector de transportes, Gec Alsthom está presente en proyectos de construcción del metro; en el sector aerospacial, Airbus y

⁵⁸ Con base en México, Senado de la República, *Informe de labores de la Comisión binacional México-Francia*, No. 57, México, 2002, pp. 115-118.

Arianespace; en telecomunicaciones France Telecom y Gemplus; en el comercio y la distribución Carrefour y Auchan; en el sector bancario, BNP-Paribas, Société Générale y Axa; en el de la publicidad participan Publicis y Euro RSCG; en servicios aeroportuarios GTM-Vinci; en los sectores medioambientales Grupo Suez, Vivendi, Degremont y Plastic Omnium.⁵⁹

Por lo que respecta a las manufacturas las siguientes empresas se dedican a elaborar partes y piezas que forman parte del proceso productivo en Francia y en otras regiones del mundo, porque el costo de las materias primas es barato, destacando en el sector de la electrónica Thomson, en la química y petroquímica Elf Atochem o Technip; en el de la industria del vidrio, participa Saint-Gobain; en autopartes, Bertrand Faure y Valéo; en el sector automotriz, Renault, que había abandonado el mercado mexicano en 1986, volvió en el marco de su estrategia de crecimiento rentable, en estrecha cooperación con Nissan. Ambos socios comerciales invertirán 400 millones de dólares en 7 años.⁶⁰

Asimismo, el Grupo Peugeot está analizando la posibilidad de efectuar una inversión de 200 millones de dólares para consolidar su participación de mercado en nuestro país y aprovechar las ventajas del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea. Finalmente, los proyectos y los intercambios de sectores se desarrollarán cada vez con mayor dinamismo por los mutuos beneficios que se obtiene.

c) DIVERSIFICACIÓN COMERCIAL.

La gama de acciones efectuadas en materia comercial de México al interior como al exterior, han implicado por ende la búsqueda de nuevos mercados que

⁵⁹ Con base en Cámara de Comercio Franco-Mexicana, *Reporte estadístico de comercio e inversión en México*, México, 2001-2002 pp. 43-45

⁶⁰ *Ibid.*, p. 47

permitan diversificar sus relaciones comerciales, para hacer contrapeso a la dependencia de la economía estadounidense, es por ello que México está aprovechando el interés que tiene la nación francesa por intercambiar productos en nuestro país, para ello analizaremos la situación comercial entre ambos países.

En 2001, Francia fue el quinto socio comercial de México, el cuarto proveedor de productos al mercado mexicano y como mercado de destino para productos mexicanos ocupó el quinto sitio.⁶¹

El intercambio comercial total entre México y Francia en 2001 registró “un monto de 1,951 millones de dólares, con un crecimiento de 5.9% comparado con el año anterior (2000). Las exportaciones de productos mexicanos a Francia sumaron 374 millones de dólares, 0.3% menor que en 2000.”⁶²

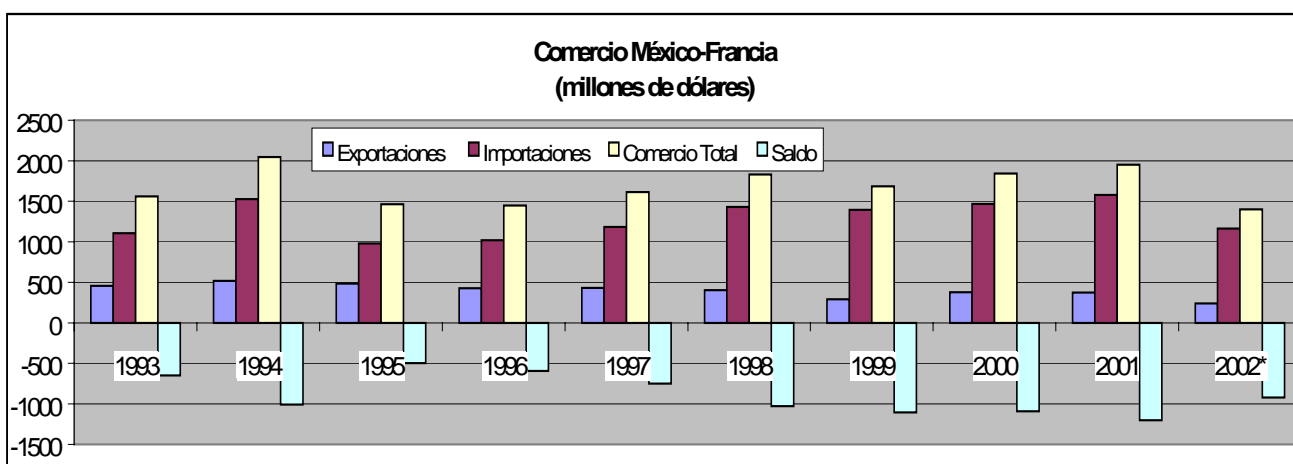
En el gráfica 5 de la página siguiente apreciamos que las importaciones mexicanas de productos franceses ascendieron a 1,577 millones de dólares, en el 2001 crecieron 7.5% respecto al año 2000, registrando un saldo deficitario para nuestro país en 1,203 millones de dólares y para el periodo de enero - agosto de 2002 el intercambio comercial bilateral ascendió a 1,399.4 millones de dólares. En el año 2002, de enero a agosto, las importaciones de productos franceses sumaron 1,160.8 millones de dólares y las exportaciones de productos mexicanos ascendieron a 238.6 millones de dólares, el saldo fue deficitario para nuestro país en 922.2 millones de dólares, inclusive la relación comercial de México con la Unión Europea también registró un saldo negativo de 7 345.2 millones de dólares, porque exportamos tan sólo 3451.7 millones de dólares, pero

⁶¹ Bancomext, *Datos estadísticos de Francia, México, 2002*, p. 59

⁶² *Ibid.*, p. 59

importamos 10 796.9 millones de dólares, de tal manera que estamos comprando más de lo que estamos vendiendo, aun con la firma del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea seguimos teniendo un saldo negativo, por lo que la balanza comercial de México con esa región es deficitaria.

GRÁFICA 5



	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*	Var% 2001/1993	%UE** 2001
FRANCIA												
Exportaciones	456.2	517.8	483.5	425.9	429.9	401.4	288.8	375.2	374.0	238.6	-18.0	7.0
Importaciones	1105.2	1526.9	979.2	1019.0	1182.4	1429.9	1393.7	1466.6	1577.0	1,160.8	42.7	9.8
Comercio Total	1561.4	2044.6	1462.6	1445.0	1612.3	1831.3	1682.5	1841.8	1951.0	1,399.4	25.0	9.1
Saldo	-648.9	-1009.1	-495.7	-593.1	-752.5	-1028.5	-1104.9	-1091.4	-1203.0	-922.2	85.4	11.1
UNION EUROPEA												
Exportaciones	2788.6	2805.9	3353.5	3509.8	3987.6	3889.2	5202.7	5620.8	5351.9	3,451.7	91.9	
Importaciones	7798.7	9058.2	6732.2	7740.6	9917.3	11699.3	12742.8	14745.1	16165.5	10,796.9	107.3	
Comercio Total	10587.3	11864.1	10085.7	11250.4	13904.9	15588.5	17945.5	20365.9	21517.3	14248.6	103.2	
Saldo	-5010.1	-6252.2	-3378.7	-4230.7	-5929.7	-7810.1	-7540.1	-9124.2	-10813.6	-7,345.2	115.8	

Fuente: Secretaría de Economía

Nota: * Enero-agosto **/ Datos en relación con la Unión Europea

FUENTE: Secretaría de Economía, *Transacciones comerciales bilaterales de la Unión Europea*, México, Balance enero-agosto 2002, p. 9

Ante esta situación deficitaria sería conveniente efectuar una revisión de los productos exportados y detectar que otros productos presentan alternativas de exportación, porque de lo contrario continuaremos con saldos negativos en nuestra balanza comercial.

Como podemos apreciar en el cuadro 14 los productos que se incrementaron del año 2000 a 2001 son: Máquinas y aparatos eléctricos y sus partes, máquinas y aparatos mecánicos y sus partes, instrumentos y aparatos de óptica, plata en bruto y joyería de plata, aceites esenciales, resinoides y sus preparaciones y el café, además los frutos comestibles y los tejidos especiales de terciopelo se recuperan.

Cabe mencionar que de los anteriores productos la plata fue el producto que más creció, 1410% registrado en 2000 y 7795.3% en el año 2001. En contraste para el año 2000 el rubro que más disminuyó fueron los tejidos especiales presentando una caída de -72.77%, empero se recuperó para el año 2001 alcanzando 555.14% de aumento. Por su parte para el año 2001 los productos químicos orgánicos de un incremento de 267.75% en el año 2000 disminuyeron a -80.80%.

Además a partir de estos datos nos damos cuenta que el comercio entre México y Francia ha sido irregular y en lugar de que tienda a crecer se han presentado disminuciones considerables, en diversos productos que comercializamos con Francia.

CUADRO 14
MÉXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A FRANCIA
(MILLONES DE DÓLARES)

Descripción	1999	2000	2001	VARIACIÓN % de 2000 respecto al año 1999.	VARIACIÓN % de 2001 respecto al año 2000.
Máquinas y aparatos eléctricos y sus partes	88.25	99.39	114.43	12.62	15.13
Máquinas y aparatos mecánicos y sus partes	68.56	56.65	65.71	-17.37	15.99
Instrumentos y aparatos de óptica y fotografía	16.01	21.74	32.73	35.79	50.55
Vehículos automotrices	16.80	29.15	28.69	73.51	-1.57
Plata en bruto y joyería de plata	0.20	3.02	27.03	1410	7795.03
Frutos comestibles	16.70	11.92	12.60	-28.62	5.70
Menas y concentrados de zinc	1.09	6.35	8.21	482.56	29.29
Legumbres y hortalizas	3.10	7.87	8.04	153.87	2.16
Bebidas alcohólicas	3.98	8.96	7.98	125.12	-10.93
Tejidos especiales: terciopelo	3.93	1.07	7.01	-72.77	555.14
Té y especias	12.54	12.13	5.40	-3.26	-55.48
Café	5.9	7.3	10.6	23.72	45.20
Productos químicos orgánicos	7.07	26.00	4.99	267.75	-80.80
Pescados, crustáceos y moluscos	6.65	15.04	3.68	126.16	-75.53
Prendas y complementos de vestir de punto	0.51	1.71	3.67	235.29	114.61
Aceites esenciales y resinoides y sus preparaciones	1.81	2.07	3.51	14.36	69.56

FUENTE: Elaboración propia con datos de Gabriel Leost, *Accès au marché mexicain*, Embajada de Francia en México, México, septiembre 2002, p.111

Por lo tanto, los sectores y productos mexicanos que tienen amplias posibilidades de participar en el mercado francés son:

- ❖ La industria de autopartes que es una de las ramas en que las empresas mexicanas tienen grandes oportunidades como proveedoras de las armadoras francesas, como el Grupo Renault y el Grupo PSA Peugeot-Citroën.
- ❖ En el sector agropecuario se detecta demanda por productos mexicanos como el mango, aguacate (Francia representa casi el 80% del consumo total de aguacate en la Unión Europea y el 40% de las importaciones mundiales), limón persa, miel, café, camarón, langosta y calamar, los cuales reportan buenas ventas para nuestro país; aunque Francia es un país de grandes extensiones destinadas a la agricultura compra ciertas cantidades de artículos agropecuarios al exterior. Cabe mencionar que Francia dedica al cultivo más de un tercio de la superficie de su territorio y en aquel país predomina el cultivo de cereales.⁶³
- ❖ En el sector de alimentos y bebidas, el mercado francés ofrece oportunidades para productos como las conservas alimenticias, mezcal y tequila, cerveza y alimentos al estilo mexicano.⁶⁴
- ❖ Por lo que se refiere a textiles, podrían exportarse productos como hilos y telas de fibras sintéticas, textiles para el hogar. En el ramo eléctrico, electrónico y electrodoméstico, en Francia hay nichos de mercado para

⁶³ Bancomext, *Datos estadísticos de Francia*, México, 2002, p.70

⁶⁴ *Ibid.*, p. 72

productos como los conectores, enchufes y refacciones para componentes electrónicos.

A partir de lo expuesto en este apartado podemos constatar que los intercambios comerciales entre México y Francia no son tan relevantes y no corresponden a las dimensiones del mercado que representa Francia, si se tiene en cuenta que este país es el quinto importador mundial.

Finalmente, el mercado francés representa para nuestro país una excelente oportunidad para diversificar nuestras exportaciones y contrarrestar nuestra dependencia comercial, además ello permitiría tener otra fuente de ingresos para el país, además la relación bilateral representa una puerta de entrada para otros países de la Unión Europea, porque con la mayoría de ellos México mantiene poca relación comercial.

3.4 SITUACIÓN ACTUAL DE LAS RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO Y FRANCIA.

En este apartado analizamos la situación que prevalece entre ambos países. En el año 2001, los intercambios comerciales entre México y Francia crecieron un 6% con respecto al año anterior. Este incremento cobra una magnitud importante si se considera que en 2001 el comercio de México con el mundo sufrió una contracción de cerca de 4%, mientras que el comercio internacional registró una desaceleración notable, creciendo sólo un 2%. Es importante mencionar, que en uno de los años más difíciles para el comercio exterior de México, los intercambios comerciales con Francia continuaron creciendo.⁶⁵

En virtud de lo anterior, los intercambios comerciales entre México y Francia sumaron \$ 2,120 millones de dólares en el 2001, lo que equivale al 0.6% del comercio total de México con el mundo y al 0.3% del comercio exterior de Francia y para el 2002 alcanzó los 2,169 millones de dólares. La baja participación de Francia en el comercio exterior de México no sólo se explica a partir de la alta participación de Estados Unidos (78% de los intercambios exteriores mexicanos en 2001), sino también considerando que el 75% del comercio de Francia con el Continente Americano se lleva a cabo con la economía estadounidense.⁶⁶

Las exportaciones mexicanas a Francia, representan “nuestro quinto principal mercado europeo, las cuales han crecieron un 3% en el 2001. Si bien se trata de un incremento modesto, la cifra adquiere especial relevancia al considerar que en el 2001

⁶⁵ Con base en Francia, Ministère des Affaires étrangères, *Francia*, París, 2002, p. 150

⁶⁶ *Ibid.*, p. 151

las exportaciones mexicanas globales registraron una contracción de cerca de 5%, además de que las importaciones francesas se contrajeron en un 8%.”⁶⁷

Después de haber sumado \$528 millones de dólares en 2000, las ventas de productos mexicanos a Francia alcanzaron los \$546 millones de dólares en 2001: lo que equivale a cerca del 0.3% de las exportaciones mexicanas al mundo. De acuerdo con el Ministerio de Economía, Finanzas e Industria de Francia, en 2001 México fue el 52° proveedor de Francia.⁶⁸ Por lo que a partir de estos datos nos damos cuenta que nos ubicamos en una posición muy baja, consecuencia del escaso comercio que se efectúa entre México y Francia y aunque las exportaciones han crecido en ambos países los productos intercambiados son insuficientes, por lo que sería conveniente que nuestro país ampliara la lista de mercancías y promoviera de una manera más activa los intercambios con el objeto de incrementar nuestro comercio con Francia.

Las principales manufacturas exportadas a Francia son: partes para motores, partes y accesorios para vehículos, instrumentos médico-quirúrgicos, unidades de almacenaje para computadoras, planchas eléctricas y aparatos eléctricos para telefonía, y también productos primarios como zinc, algodón, café y camarones. Algunos productos químicos como etileno y amonio también figuran dentro de las principales exportaciones al mercado francés.⁶⁹

Las importaciones de productos franceses a México crecieron cerca de 8% durante el año 2001, alcanzando su nivel más alto en los últimos diez años. Este incremento,

⁶⁷ *Ibid.*, p. 152

⁶⁸ Con base en Cámara de Comercio Franco-Mexicana, *Reporte estadístico de comercio e inversión en México*, México, 2001-2002 pp. 57-59

⁶⁹ Con base en *Ibid.*, pp. 47-49

difiere con una tasa de crecimiento de 5% en 2000 y con un crecimiento negativo de -3% en 1999. En 2001, las importaciones alcanzaron los \$1,577 millones de dólares. De acuerdo con estas cifras, la participación de Francia en las importaciones totales de México pasó de 0.8% del total en 2000 a 0.9% en 2001 y para el 2002 alcanzó el 1.3%.⁷⁰

Cabe mencionar, que se ha dado una expansión en el sector automotriz por la presencia de las empresas Renault y Peugeot en México teniendo como consecuencia un aumento considerable de las exportaciones de vehículos automotores. Las ventas por este concepto alcanzaron un total de 234 millones de euros en 2002 que da como resultado un aumento de las exportaciones francesas hacia México, por lo que Francia representa el décimo primer proveedor de México, y el quinto entre las naciones de la Unión Europea.⁷¹

Como podemos observar en el cuadro 15 la Balanza comercial de México con Francia ha reportado de 1990 al año 2004 un saldo negativo, es decir ha sido deficitaria a lo largo de estos 14 años porque importamos más de lo que exportamos, ello pese a los esfuerzos que ha realizado México para incrementar los intercambios comerciales con el país galo, por lo que el flujo de comercio entre México y Francia requiere una reactivación sobre todo para que nuestro país aproveche este vínculo comercial.

⁷⁰ Con base en *Ibid.*, pp. 50-52

⁷¹ Con base en Francia, Ministère des Affaires étrangères, *Francia*, París, 2002, pp. 154-156

CUADRO 15
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON FRANCIA 1990-2004
MILLONES DE DÓLARES

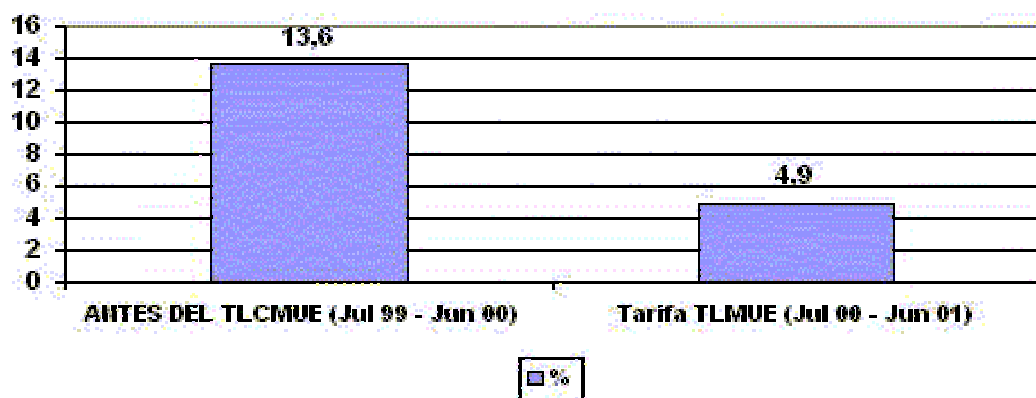
AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	COMERCIO TOTAL	SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL
1990	553 039	731 018	1 284 057	-177 979
1991	620 651	997 555	1 618 206	-376 904
1992	595 914	1 329 785	1 925 699	-733 871
1993	456 228	1 105 163	1 561 391	-648 935
1994	517 760	1 526 864	2 044 624	-1 009 104
1995	483 466	979 164	1 462 630	-495 698
1996	425 912	1 019 047	1 444 959	-593 135
1997	429 870	1 182 420	1 612 290	-752 550
1998	401 428	1 429 922	1 831 350	-1 028 494
1999	288 819	1 393 722	1 682 541	-1 104 903
2000	374 554	1 466 619	1 841 173	-1 062 095
2001	372 631	1 576 987	1 949 618	-1 204 356
2002	349 196	1 806 812	2 156 008	-1 457 616
2003	322 402	2 015 760	2 338 162	-1 693 358
2004	168 762	1 077 703	1 246 465	-908 941

FUENTE: Secretaría de Economía, *Balanza comercial de México con Francia*, México, diciembre de 2004, p. 97

La desgravación arancelaria del TLCMUE, seguramente detonará un incremento de la participación de productos franceses en las importaciones totales de México: ya que tan solo durante el primer año del Tratado, el arancel anual promedio que pagan los productos franceses para entrar a México se redujo en un 8.7 puntos porcentuales (ver la siguiente gráfica).⁷²

Así, en la gráfica 6 podemos apreciar la relación de los aranceles en el momento de entrar los productos franceses al país, donde el arancel del 13.6% en 1999 paso al 4.9% en el año 2001, por lo que en tan sólo dos años se redujo de manera considerable y ello propicia que se intensifiquen los intercambios.

GRÁFICA 6
ARANCEL PROMEDIO ANUAL QUE ENFRENTAN LOS
PRODUCTOS FRANCESES AL ENTRAR A MÉXICO



FUENTE: Con base en México, Secretaría de Economía, *Informe de la inversión extranjera francesa en México*, 2000, p. 67

Los principales productos franceses importados a México en el año 2002 fueron manufacturas y productos químicos. Las diez principales importaciones fueron:

⁷² Con base en México, Secretaría de Economía, *Informe de la inversión extranjera francesa en México*, 2000, p. 67

“productos farmacéuticos, medicamentos, productos de belleza, circuitos integrados, perfumes y aguas de tocador, aparatos de grabación y reproducción de sonido, aparatos eléctricos, partes para motores, circuitos modulares y vacunas. En 2001, Francia fue el cuarto principal proveedor de México en la Unión Europea (UE), después de Alemania, Italia y España.”⁷³

Es importante señalar que, la situación actual de las relaciones entre ambos países refleja cierto crecimiento, sin embargo faltan más acciones de tal manera que el comercio con Francia pueda ser una buena opción comercial, porque como lo hemos visto las cifras demuestran que el comercio entre México y Francia va en ascenso, pero es escaso, por lo que requiere de mayor participación, sobre todo en sectores en donde nuestro país pueda aprovechar al máximo sus ventajas competitivas, además de canalizar la inversión francesa a sectores que necesitan ser modernizados.

Cabe mencionar, que los principales productos exportados a Francia son remetidos por las propias empresas francesas ubicadas en nuestro país, por lo que se efectúa un comercio intrafirma. Lo anterior, es debido a la falta de una verdadera política de promoción que identifique nichos, que fomente la oferta y defina mecanismos de acceso al mercado francés.

⁷³ Con base en Cámara de Comercio Franco-Mexicana, *Reporte estadístico de comercio e inversión en México*, México, 2001-2002 p. 70

3.5 REFLEXIONES CAPITULARES

A partir de la información analizada a lo largo de este capítulo, podemos darnos cuenta que nuestra hipótesis central no se cumple, porque el intercambio comercial que se efectúa entre nuestro país y Francia no ha dado los resultados esperados, ya que el comercio es muy escaso, con ventas reducidas y sin miras a incrementar la lista de los productos intercambiados, porque como lo hemos señalado los intercambios se realizan desde las propias empresas francesas ubicadas en nuestro país. Además, México está importando más de lo que está exportando a Francia por lo que tenemos un saldo negativo en la balanza comercial, es decir nuestro comercio es deficitario.

Por lo que respecta a la inversión francesa en México, hemos visto que la mayoría se centra en el sector terciario, en los servicios, obviamente porque es lo que deja mayores ganancias a los inversionistas franceses y las inversiones que llegan al sector industrial son con el objeto de desarrollar las manufacturas que necesitan las empresas francesas en sus procesos productivos, de ahí el interés por desarrollar determinados sectores industriales y por lo que respecta al sector comercial su participación es escasa y es en el terreno comercial donde se podrían tener las mayores inversiones, sin embargo no se ha logrado hasta el momento.

Lo anterior, implica que los proyectos desarrollados de manera conjunta se orienten más al terreno de la ciencia y la tecnología, educación, el medio ambiente y la promoción de intercambio de especialistas.

Consideramos que se deberían aprovechar más los esfuerzos realizados por México y Francia porque frente a la realidad quien sale más favorecidos de las relaciones comerciales entre ambos países son los franceses porque prácticamente ellos establecen las condiciones y los sectores que se han de desarrollar y si realmente queremos obtener beneficios comerciales, deberíamos efectuar una revisión de la situación actual, porque no ha dado los frutos esperados, a pesar de las buenas relaciones político-diplomáticas que existes, y de la labor conjunta que han desarrollado México y Francia a través de las instituciones tanto mexicanas como francesas.

Además, algo que debemos considerar es que la fuerte vinculación comercial con el mercado estadounidense no propicia que al interior de nuestro país se desarrollen acciones que promuevan las relaciones comerciales con otros países que podrían representar una buena alternativa de diversificación. Tal parece que ese es el objetivo de nuestro país por la celebración de diversos acuerdos comerciales, sin embargo los esfuerzos que ha efectuado México no han dado los resultados esperados.

CAPÍTULO IV ANÁLISIS DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO, FRANCIA Y CON LA UNIÓN EUROPEA.

Los acontecimientos históricos a lo largo del tiempo revelan que la celebración de acuerdos bilateral como multilaterales en materia comercial desempeñan un papel clave en las relaciones internacionales entre los países. Por ello, en este capítulo analizaremos las relaciones bilaterales entre México y Francia, así como el intercambio que ha tenido con la Unión Europea, para a partir de ello destacar la importancia de los vínculos bilaterales como de los multilaterales.

4.1 ALCANCES Y LÍMITES DE LOS ACUERDOS BILATERALES Y DE LOS MULTILATERALES.

En los últimos tiempos, el mundo avanza hacia la firma de acuerdos de libre comercio, como un medio característico de las relaciones comerciales y cuyo objetivo es la consolidación de bloques económicos.

En virtud de lo anterior, el mundo actual se rige por la consolidación de bloques comerciales de los cuales destacan tres grandes bloques regionales, el Acuerdo de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá (TLCAN), la Unión Europea y la Asociación Económica para Asia y el Pacífico conocida como la Cuenca del Pacífico. Estos bloques de integración responden a la voluntad política de los gobiernos y a los procesos históricos generados, en los cuales los sistemas productivos de los países

participantes se vincularon y crearon espacios económicos que favorecieron a sus intereses. Sin embargo, ligado a nuestro objeto de estudio sólo comentaremos las relaciones entre México y Francia y con la Unión Europea.

Dentro de los alcances y límites de los acuerdos bilaterales como de los multilaterales las discusiones han girado en torno a las posturas internacionales, las cuales establecen ventajas y desventajas en cada tipo de intercambio, ya sea bilateral, regional y multilateral, las cuales dependen de la forma de negociar, de los intereses que cada país tenga al momento de efectuar algún tipo de tratado, además el contexto histórico que se este viviendo y de los recursos con los que cuente cada país.¹

Para ello, primero comentaremos la relación existente entre México y Francia y luego la relación entre México y la Unión Europea, para determinar los alcances y límites de la relación bilateral como la multilateral.

a) LAS RELACIONES BILATERALES: MÉXICO- FRANCIA: En el capítulo tercero hemos analizado la relación comercial existente entre México y Francia, por ello en este apartado nos avocaremos a analizar los aspectos fundamentales que sustentan las relaciones entre ambos países que los ámbitos político y económico.

❖ **POLÍTICAMENTE:** Las relaciones entre ambos países han estado sustentadas por una amistosa colaboración institucional y por un mutuo respeto, donde cada país ha creado las condiciones necesarias

¹ Con base en Elías Samaniego, *El mundo de los cambios*, México, Trillas, 2001, pp.17-22.

para poder establecer tratados y convenios de toda índole. Por lo que, la promoción de las relaciones, así como de la protección de los intereses es una tarea que concierne en primer lugar a los Estados, donde la promoción pasa por el intercambio de visitas oficiales principalmente de los ministros y de los jefes de Estado y en algunas ocasiones de especialistas económicos y comerciales, además de técnicos industriales, agrícolas y mineros metalúrgicos con el objeto de contar con las personas indicadas que coadyuven en el desarrollo y concreción de alguna negociación en particular, es decir para obtener los mejores resultados en las negociaciones; además a estos encuentros se le suman los contactos que se establecen entre el poder legislativo o instituciones especializadas donde todos en su conjunto son motores de la cooperación. Cabe mencionar, que el jefe de la misión también debe alentar las relaciones bilaterales entre personas morales y privada, semipúblicas, universidades e institutos de investigación, etc. incluso las personas son vectores de las relaciones.²

Por lo anterior, en los últimos años se ha fortalecido considerablemente la comunicación política, al tiempo que se han ampliado las corrientes de comercio e inversión, además los programas de cooperación técnica son particularmente significativos en tanto que los vínculos culturales y educativos se han incrementado.

Es importante mencionar que la base política y sus instituciones especializadas juegan un papel vital porque son las encargadas que efectuar los balances y evaluación de las relaciones, asimismo de resolver cualquier tipo de controversia y de proporcionar de manera periódica informes sobre el estado que impera en las relaciones en todos los ámbitos con el objeto de analizar los frutos obtenidos. Por lo que respecta a México y

² Con base en Lizbeth Álvarez, *Las relaciones político-económicas de México en el contexto de la globalización*, México, Siglo XXI, 2001, pp. 99-107.

Francia en el ámbito político las relaciones marchan bien, las instituciones de ambos países han cumplido con los compromisos encomendados, lo que ha permitido crear delegaciones de evaluación y revisión de los acuerdos, además de las dos visitas que se efectúan de manera anual para resolver controversias y para generar nuevas negociaciones.³

Por ello, “los gobiernos de México y Francia han mantenido un diálogo constructivo y han desplegado esfuerzos de cooperación mutuamente benéficos durante los últimos años, implicando por ende un marco institucional que ha contribuido a resolver problemas e identificar las oportunidades que surgen en la relación comercial de México y Francia.”⁴ Además, se han dado a la tarea de intercambiar información y puntos de vista sobre cuestiones que puedan afectar la expansión mutuamente benéfica del comercio.

Por lo que respecta a los aspectos económicos, los países necesitan desarrollarse al interior como al exterior por lo cual buscan vínculos internacionales que coadyuven a mejorar sus economías. En el caso de las relaciones entre México y Francia el principal vínculo es el comercial lo que han generado condiciones propicias para la celebración de cada vez un número mayor de acuerdos de carácter bilateral de diversa índole, lo que va fortaleciendo las relaciones entre estos dos países.

³ Marie Christine, *La politique étrangère de la France*, París, Presses de la fondation nationale des sciences politiques, 2001, p. 247

⁴ Serge Vincon, *Le Mexique de l'an 2000 : entre la transformation politique, modernisation économique et poids du passé*, París, Rapport du Sénat français, 2000, pp. 62-65 (Traducción propia)

- ❖ **ECONÓMICAMENTE:** Los sectores que se han visto favorecidos por las relaciones bilaterales han sido principalmente el industrial y los servicios (analizados en el capítulo 3) ya que la mayoría de las inversiones se han orientado a estos dos sectores. Por lo que, el intercambio comercial entre México y Francia ha sido favorable sobre todo por el gran interés del país galo por incrementar su presencia en nuestro país, prueba de ello es la presencia de la industria automotriz; México ha creado condiciones a fin de favorecer más la presencia de otros capitales, ajenos al norteamericano y que contribuyan al desarrollo interno de la sociedad mexicana. Es importante mencionar que la relación comercial entre México y Francia permite diversificar nuestras relaciones comerciales con el exterior y por ende reducir así la excesiva dependencia de la zona del norte.

Finalmente, dentro de los aspectos tanto políticos como económicos hay que considerar que éstos descansan en el principio fundamental de las relaciones internacionales que es la reciprocidad, porque no se consigue una concesión arancelaria u otro beneficio en las exportaciones sin otorgar algún beneficio para la contrapartida por lo que la promoción de las relaciones mutuamente provechosas es el desarrollo positivo de la protección de los intereses comunes.

b) LAS RELACIONES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA:

Fundamentalmente, las relaciones entre la Unión Europea y México se habían orientado a los aspectos históricos y culturales, sin embargo a mediados de 1975 se firmó entre México y la entonces llamada Comunidad Económica Europea, un Acuerdo de Comercio y Cooperación con el propósito principal de ordenar las relaciones comerciales, fomentar el contacto entre los operadores económicos, e impulsar la

cooperación. En el marco del Acuerdo de 1975 la relación México-Unión Europea se desarrolló modestamente en el aspecto comercial porque las exportaciones se concentraron en las materias primas y se registró una balanza favorable para México.⁵

En el marco de este acuerdo se celebraron ocho sesiones de la Comisión Mixta instituida para dar seguimiento regular a la relación. Se lograron algunos avances en la cooperación económica, particularmente en varias áreas: desarrollo industrial, ciencia y tecnología, capacitación técnica, aspectos financieros, y proyectos energéticos. Las relaciones políticas recibieron un importante impulso en 1985 con la visita que realizó el presidente Miguel de la Madrid a la sede de la Comisión Europea, en Bruselas. La liberalización comercial iniciada por México ese año hacía necesario promover nuevos mercados. Cualitativamente se amplió la agenda de trabajo de la Comisión Mixta México-Comunidad Europea, y nuestro país buscó intensificar su relación con los miembros de la Comunidad procurando ampliar el acceso para los productos mexicanos manufacturados. En el caso de la Comunidad Europea, la respuesta se dio en la forma de un acercamiento político, simbólicamente reflejado en la inauguración, en 1989, de una representación diplomática comunitaria en la ciudad de México. A medida que se impulsaron las relaciones económicas, el país aumentó su capacidad de importación y empezó a aumentar la exportación de manufacturas.⁶ Sin embargo, las relaciones eran simples por lo que se buscó mejor la relación comercial con un nuevo acuerdo.

En virtud de lo anterior, es al inicio de los cambios del proceso estructural y la apertura comercial de nuestra economía cuando el país empieza a establecer una relación más

⁵ Con base en Ruth G. Órnelas, "Tratado de libre comercio con la Unión Europea," *Actividad Económica*, No. 215, enero de 2000, México, Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, pp. 8-12

estrecha y concreta de cooperación con la Comunidad Europea en los ámbitos político, económico y comercial y se acuerda negociar un Acuerdo Marco de Cooperación Económica, el cual fue firmado “el 26 de abril de 1991 e incluyó 23 sectores prioritarios para la cooperación: industrial, inversiones, desarrollo tecnológico, propiedad intelectual, normas, comercial, científica y técnica, agropecuaria y rural, pesquera, minería, tecnologías de la información, telecomunicaciones, transportes, salud pública, lucha contra las drogas, energética, medio ambiente, turismo, planificación para el desarrollo, administración pública, cooperación entre instituciones financieras, cultura, capacitación regional, y cooperación económica,”⁷ el cual constituyó en su momento el más amplio que la entonces denominada Comunidad Económica Europea (CEE) había firmado con algunos de los países de América Latina o Asia, en virtud de que facilitaba el acceso de México a su enorme mercado.

Así, el Acuerdo Marco de Cooperación Económica de 1991 subraya la importancia del contacto directo entre los agentes económicos e incluye disposiciones de fomento a la pequeña y mediana empresa, además, contiene una cláusula evolutiva que prevé su adecuación a futuro para promover una relación más estrecha entre las partes. Con este marco jurídico se han celebrado dos Comisiones Mixtas (diciembre de 1992 y abril de 1994) y se instaló una Subcomisión Comercial en junio de 1994.⁸

Como fruto de este acuerdo se desarrollaron programas para facilitar contactos empresariales en los sectores agroindustrial y pesquero, cuyo objetivo principal era

⁶ *Ibid.*, pp. 17-22

⁷ Santiago Aguado, Wilson Monroe, *Las negociaciones comerciales con la CEE*, México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1991, p.77

⁸ *Ibid.*, pp.82-87

fomentar las coinversiones en esta área. Con estos esfuerzos se propició la firma, en noviembre de 1989, del convenio entre el European Community Investment Partners (ECIP) y dos instituciones mexicanas: Nafinsa y Banamex. Este Convenio funcionó hasta 1999 porque se terminaron los proyectos agroindustriales, industriales y pesqueros que se estaban desarrollando en conjunto, sin embargo en el año 2001 se firmo otro convenio para continuar impulsando áreas de interés entre México y la Unión Europea.⁹

Además se firmó el Acuerdo Marco de Cooperación Financiera entre el gobierno de México y el Banco Europeo de Inversiones (BEI) el 27 de febrero de 2001. Este acuerdo establece las condiciones generales bajo las cuales el BEI podrá seguir financiando y operando los proyectos acordados entre México y la Unión Europea. Cabe mencionar que a la fecha el BEI ha participado en 3 proyectos privados en México, en los sectores energético y manufacturero por un monto total de 140 millones de euros.¹⁰

Posteriormente, en la década de los años noventa ante un entorno creciente de globalización, México intensificó sus esfuerzos de inserción en la economía mundial. Por ello, decide celebrar un Acuerdo de libre comercio con la Unión Europea en el año 2000.

El fundamento de las relaciones entre México y la Unión Europea es el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, también llamado Acuerdo Global, que fue firmado el día 8 de Diciembre del 1997 en Bruselas y que entró en vigor

⁹ Con base en Santiago Aguado, Wilson Monroe, *Legajos binacionales México-Europa, las negociaciones comerciales con la UE*, México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 2001-2002, pp. 75-77

¹⁰ *Ibid.*, pp. 79-83

el 1 de Octubre de 2000 y como fue previsto en el Acuerdo Global, se ha firmado un Tratado de Libre Comercio entre la UE y México (TLCUEM) que entró en vigor el día 1º de Julio del 2000 para el comercio de bienes y el 1 de Marzo del 2001 para el comercio de servicios.¹¹

El Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea se divide en once capítulos: 1) "Acceso a mercados (incluye productos industriales, agropecuarios y pesqueros; 2) Reglas de origen; 3) Normas técnicas; 4) Normas sanitarias y fitosanitarias; 5) Salvaguardas; 6) Inversión y pagos relacionados; 7) Comercio y servicios; 8) Compras del sector público; 9) Competencia; 10) Propiedad intelectual; y 11) Solución de controversias."¹²

Algunos puntos de vital importancia son: "Se eliminarán gradual y recíprocamente los aranceles a la importación, se reconocerán la asimetría entre México y la Unión Europea mediante plazos de desgravación diferenciados para los distintos sectores, además se eliminarán las prohibiciones y restricciones cuantitativas (permisos a la importación o exportación), pero se conservará el derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal del medio ambiente o la moral pública."¹³

Cabe mencionar, que México manifestó desde el principio de la negociación la necesidad de contar con plazos de desgravación más largos para algunos sectores sensibles. "Congruente con esta preocupación, se planteó y se logró acordar que la

¹¹ Con base en Rafael Pampillón Olmedo, "Relaciones Económicas entre América Latina y la Unión Europea," *Comercio Exterior*, Vol. 50, No. 8, Agosto 2000, México, p. 976

¹² Gloria Abella Armengol, "México y la Unión Europea: ¿bilateralidad o contrapeso a Estados Unidos?", *Relaciones Internacionales*, No. 153, enero-abril de 2000, México, FCPYS-UNAM, p.18

¹³ *Ibid.*, p.22

desgravación de nuestro sector industrial se realizara en cuatro plazos: el primero 47.6 % del valor de las importaciones procedentes de la Unión Europea se liberalizarían a la entrada en vigor del tratado, el segundo 5.1% en 2003, el tercero 5.6 % en 2004; y finalmente 41.7 % complementaría la desgravación en 2007.”¹⁴ Es decir, el tratado de libre comercio con la Unión Europea prevé una liberalización completa de los productos en un lapso de 5 años.

Por su dimensión en la economía mundial la [Unión Europea] constituye el mayor mercado del mundo, sin embargo la relación comercial de México con ese grupo de países no corresponde a su importancia, ya que las exportaciones mexicanas son bajas y las relaciones comerciales con la Unión Europea muestran una gran concentración con cinco países principalmente “Alemania, España, Reino Unido, Francia y los Países Bajos, los cuales absorben el 83.4% del total de las exportaciones mexicanas a la región.”¹⁵ además la estructura de las exportaciones al bloque europeo, al igual que las efectuadas con América del Norte, están muy concentradas en sectores industriales y agrícolas.

En el año 2000, el volumen de comercio trasatlántico fue de 20,900 millones de euros, unos siete mil millones de éstos fueron importaciones europeas desde México y unos 13,900 millones exportaciones europeas hacia México, es decir que México importó casi dos veces más de lo que exportó a la Unión Europea, con esto, el déficit comercial de México con la UE fue de 6,900 millones de euros aproximadamente.¹⁶

¹⁴ Roberto Domínguez Rivera, *México frente a las grandes regiones del mundo*, México, Siglo XXI, 2000, p.110

¹⁵ Con base en Arnulfo Gómez, “Las relaciones económicas de México con la Unión Europea” *Comercio Exterior*, Vol. 49, No. 11, Noviembre 1999, México, p. 983.

¹⁶ Con base en Cesar Garay, “Estructura del comercio entre México y la Unión Europea” *Actividad Económica*, No. 238, noviembre 2002, México, Centro de Estudios del Sector Privado, pp. 24-29.

Un año después, en el transcurso del 2001, México exportó bienes y servicios de un valor de unos 7,400 millones de euros hacia la Unión Europea, mientras tanto, bienes y servicios europeos de más de quince millones de euros cruzaron el Atlántico hacia México. En total, el volumen comercial entre ambos aumentó de 20,900 millones de euros en el 2000 a unos 22,400 millones de euros en el 2001.¹⁷

Por lo anterior, el déficit comercial de México frente a la Unión Europea se incrementó desproporcionadamente, pasando de 6,900 millones de euros en el año 2000 a 7,600 millones de euros en año 2001. En el 1990, el déficit comercial fue de menos de 1,200 millones de euros. La Unión Europea logró aumentar su participación en el comercio exterior total de México de un seis por ciento en el 2000 a un 6.6 por ciento en el 2001. La mayor parte del comercio entre México y la Unión Europea se compone de productos industriales.

Los productos agropecuarios representan sólo un 6.7 por ciento de las importaciones y un 4.4 por ciento de las exportaciones europeas hacia México. Los bienes europeos más exportados a México son máquinas, automóviles y partes de automóviles, además de productos químicos; así, la Unión Europea importa de México sobre todo automóviles, artículos de oficina e hidrocarburos, y en el sector de servicios sobresale el turismo.¹⁸

¹⁷ *Ibid.*, pp. 30-33

¹⁸ *Ibid.*, pp.34-39

CUADRO 16
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR
MÉXICO A LA UNIÓN EUROPEA

Aceites crudos de petróleo
Los demás instrumentos de control
Las demás partes para vehículos
Partes y accesorios para computadoras
Manufacturas de hierro
Vehículos de cilindrada >1,500 cm ³
Unidades de memoria
Ácido tereftálico
Café sin descafeinar
Plata en bruto
Partes para motores
Partes para vehículos
Azúcar
Juguetes
Computadoras
Etileno
Garbanzo
Tequila
Cerveza de malta.

Fuente: Secretaría de Economía, *Principales productos de exportación México-Unión Europea, México, 2002*, pp. 54-56.

Así, en el cuadro 16 podemos apreciar los principales productos mexicanos exportados a la Unión Europea y frente a la situación antes mencionada y con el afán de intercambiar más productos, el objetivo del acuerdo TLCUEM es propiciar un mayor intercambio económico entre ambas entidades. En materia de comercio, el acceso preferencial que se han otorgado ambas partes, se estableció en función del grado de desarrollo que corresponde a cada país, por este motivo, los plazos de desgravación previstos para los productos mexicanos son más cortos que para los productos europeos.¹⁹

Es importante señalar que, la capacidad de consumo de la Unión Europea y de las regiones cercanas es vital para lograr un incremento de las exportaciones mexicanas, el cual induzca al crecimiento de las empresas mexicanas y de la economía en general; inclusive mediante este acuerdo, México busca incrementar las alianzas comerciales y tecnológicas entre empresas de las dos regiones.

¹⁹ Con base en Miguel Angel Díaz Mier, “Los acuerdos de fin de siglo entre la Unión Europea y México,” *Comercio Exterior*, Vol. 50, No. 8, Agosto 2000, México, p. 681

Por su parte, Europa ha utilizado a los mercados latinoamericanos para estimular su crecimiento económico en periodos de recesión interna mediante la promoción de sus exportaciones. Actualmente, como una forma de incrementar su competitividad internacional ha aumentado sus inversiones en México, ya que considera un punto estratégico con un gran potencial y como plataforma exportadora.²⁰

Cabe mencionar, que México es un buen lugar para instalar una base productiva con el objeto de alentar las exportaciones de las empresas europeas hacia otros mercados. Además, la Unión Europea es una potencia comercial y el mercado más grande del mundo, y representa el segundo socio comercial y nuestra segunda fuente de inversión extranjera directa para México.

Ante los elementos mencionados anteriormente la relación comercial tanto la de carácter bilateral (México-Francia) como la de carácter multilateral (México-Unión

Europea) permiten por un lado diversificar las relaciones comerciales de México con el exterior y por el otro lado favorece los flujos de inversión.

Es importante considerar que las relaciones bilaterales han sido muy provechosas para México porque ha podido desarrollar más proyectos y acuerdos, así como convenios, sobre todo porque ha logrado un entendimiento en sectores específicos de interés, además por lo que concierne a nuestro caso México y Francia están desarrollando diversos proyectos y la inversión francesa en el país continúa incrementándose e

²⁰ Con base en: Ruth G. Órnelas, “¿Por qué es importante para las empresas un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea,” *Actividad Económica*, No. 218, diciembre de 2001, México, Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, p.14

inclusive se han establecido en nuestro país institutos de desarrollo de proyectos a fin de que los proyectos fructifique y se intensifiquen.

Finalmente, México, debe explotar al máximo todas las oportunidades comerciales que se le presenten y tratar de beneficiarse de los intercambios con todas las regiones económicas con las que tiene relaciones comerciales, sin embargo debemos estar a la par con las disposiciones comerciales internacionales de tal medida que podamos tener un comercio más equitativo entre las naciones, porque existe una gran desigualdad comercial a nivel internacional.

4.2 LA IMPORTANCIA DE LAS RELACIONES BILATERALES Y DE LAS MULTILATERALES.

La celebración de acuerdos internacionales en cualquier ámbito es importante y vital en la sociedad globalizada porque de ello depende el actuar de los países en los mercados internacionales, razón por la cual las naciones celebran acuerdos bilaterales, regionales o multilaterales de acuerdo a sus intereses y a las necesidades de la dinámica internacional.

El carácter precursor que han adquirido las relaciones comerciales es tan marcado en nuestros días, que su geopolítica actual determina su jerarquía económica en términos de posibilidades estratégicas de acción a largo plazo para todas las naciones.

La contienda es ahora por el dominio de los mercados entre las grandes potencias y entre aquellos países que intentan ganar espacios en la compleja red de la economía mundializada. En esta contienda se juegan enormes presupuestos, amplias capacidades de investigación y desarrollo, e inclusive políticas que se proponen aprovechar todas las oportunidades generadas por concepto de la cooperación a nivel internacional.²¹

Por lo que, los países dependiendo de su habitual manera de negociar se inclinan por efectuar acuerdos bilaterales, regionales o multilaterales; en el caso que concierne a nuestro tema de análisis tanto Francia como México se alinean a las tres formas de negociar acuerdos ya sea las de carácter bilateral, regional o multilateral, sin embargo

²¹ Con base en: Roberto Domínguez Rivera, *México frente a las grandes regiones del mundo*, México, Siglo XXI, 2000, p. 55

Francia tiene mayor experiencia y preparación en ambos tipos de negociaciones, por las circunstancias históricas en las que ha vivido, es decir por su participación en la segunda guerra mundial.

Por lo que, las relaciones comerciales mundiales están regidas por las disposiciones de los organismos internacionales competentes, que son: la Organización de Naciones Unidas (ONU) a través de sus instancia económicas el Consejo Económico y Social (Ecosoc), que es un órgano que coordina y controla las instituciones especializadas sobre todo de los países en desarrollo; otro órgano de la ONU es la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) que es una organización internacional de comercio y de desarrollo; órgano de base del dialogo norte sur y es controlada por los países en desarrollo y jurídicamente está muy limitada y la última instancia el la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Comercial Internacional (CNUDCI), la cual efectúa un trabajo de armonización.²²

En virtud de lo anterior, otros organismos que se encargan del comercio internacional son la Organización Mundial de Comercio (OMC), el cual, es un instrumento multilateral que determina las reglas del comercio internacional; la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el cual, se encarga de cuestiones tocantes al desarrollo económico de las naciones.²³

Existe un esquema regulatorio del comercio internacional, por ello las naciones cuando celebran acuerdos comerciales se deben alinear a las disposiciones internacionales.

²² Con base en Marie Christine, *La politique étrangère de la France*, París, Presses de la fondation nationale des sciences politiques, 2001, pp.250

²³ *Ibid.*, pp.251-252

A partir del marco internacional que regula el comercio los países se hacen miembros de los organismos al ser un instrumento guía en el momento de efectuar sus negociaciones y así poder celebrar sus acuerdos bilaterales, regionales o multilaterales.

En el caso de Francia, la diplomacia bilateral es la diplomacia económica clásica que le reporta mayores beneficios, por ello la ha utilizado prácticamente desde la primera guerra mundial, la cual se perfeccionó entre la década de los años cincuenta y sesenta creando instrumentos e instituciones destinadas a mantener y fortalecer sus relaciones comerciales internacionales. Francia está dotada de una gran gama de instituciones que se ocupan de esta actividad, además de contar con una política acorde con sus objetivos comerciales.²⁴

Cabe mencionar, que todas las autoridades político-administrativas aplican una política que favorezca el fortalecimiento de las empresas francesas a nivel internacional, por ello el jefe de Estado cada vez que viaja al exterior va acompañado de una delegación de representantes empresariales para poder firmar algún acuerdo comercial o bien establecer negocios.

En virtud de lo anterior, el Ministerio de Relaciones Exteriores, la Dirección de Relaciones Económicas Exteriores (DREE), el Ministerio de Economía y Finanzas, la Agencia para la Cooperación Técnica Industria y Económica (ACTIE) son las principales instituciones encargadas de las actividades comerciales francesas tanto internas como externas.²⁵

²⁴ Con base en *Ibid.*, pp. 275-276

²⁵ *Ibid.*, pp.251-252

Por consiguiente, Francia se alinea a las disposiciones establecidas por la Unión Europea, sin embargo tiene todo un cuerpo institucional que le permite obtener ventajas considerables, por ello se inclina por negociaciones y acuerdos de carácter bilateral, sin embargo aprovecha los beneficios que reportan los acuerdos multilaterales.

Por lo que respecta a México, la situación es diferente porque prácticamente es una nación que de manera rápida entra en un proceso de negociaciones comerciales internacionales con su ingreso al GATT, (actualmente Organización Mundial de Comercio) en 1986; después la firma del Tratado de Libre Comercio con Chile, con los Estados Unidos y Canadá y una serie de negociaciones comerciales, ello a efecto de insertarnos en la dinámica internacional y para no correr el riesgo de quedarnos rezagados de la competencia internacional.

A diferencia de Francia, México no se inclina por algún tipo de negociación ya sea bilateral, regional o multilateral, porque ha experimentado todas, con el objeto de obtener los mejores resultados que coadyuven al desarrollo interno de nuestro país.

Por lo que respecta al marco institucional de nuestro país la Secretaría de Economía y la Secretaría de Relaciones Exteriores son las encargadas de efectuar todas las negociaciones en materia comercial y de acuerdo a las condiciones que se presenten para México las negociaciones comerciales se efectúan de manera bilateral, regional y multilateral.²⁶

Así, el siguiente apartado analizaremos las razones por las cuales es conveniente efectuar negociaciones bilaterales sobre las multilaterales.

²⁶ Con base en Manuel Ángel Núñez Soto, *Perspectivas del comercio exterior de México*, México, Siglo XXI, 2002, p. 25

4.3 LOS BENEFICIOS DE LOS ACUERDOS BILATERALES

La forma bilateral o multilateral de efectuar los acuerdos comerciales es un lineamiento que establecen los gobiernos de acuerdo a sus políticas comerciales y al interés que tenga cada nación en el plano internacional.

La relación comercial entre México y Francia se ha caracterizado y destacado por desarrollar intercambios específicos, donde en cada uno se tienen condiciones especiales de lugares y de personas a fin de obtener los resultados más provechosos para ambos, por ello México y Francia coinciden en tres aspectos fundamentales que han consolidado los intercambios comerciales y de toda índole, éstos son:

a) NEGOCIACIONES EN SECTORES ESPECÍFICOS DE INTERÉS: Una vez establecidas las relaciones políticas y sentadas las bases de los aspectos que se quieren y pretenden negociar y teniendo un acuerdo global que sustente las relaciones y valuando los resultados, da pauta a ir negociado en sectores específicos de interés para ambas partes.

Así, los intercambios comerciales entre México y Francia ha propiciado por ende el desarrollo de proyectos en sectores específicos de interés que van desde proyectos en agricultura, en la industrial y en los servicios, por lo que los intercambios se efectúan a través de acuerdos y por medio de instituciones que cumplen la función de su aplicación práctica en ambos países como medio para asegurar la realización de los proyectos y acciones propuestas, trabajando en forma conjunta para optimizar resultados.

Así, con la firme intención de operatizar los acuerdos sectoriales por ambos países, se ha convenido en partir de acciones conjuntas de dos aspectos fundamentales: financiamiento y las formas de llevarlas al cabo.

En relación al financiamiento que se otorga para el desarrollo de los múltiples y diversos proyectos tanto México como Francia coincidieron en establecer montos iguales de presupuesto, acordando que sería del 50%. Sin embargo, en algunos proyectos los montos de apoyo son mayoritarios por parte de los franceses, ello responde al interés que tienen en el proyecto que se esté desarrollando y en cuanto al desarrollo de los proyectos, ambos países decidieron designar a diversas instituciones tanto mexicanas como francesas para que regulen y evalúen los proyectos acordados.²⁷

Así, los intereses sectoriales entre ambas partes abarca las más variadas áreas, sin embargo, la orientación sectorial se inclina al sector servicios e industrial y en menor medida al sector agrícola, los transportes y el medio ambiente, por ser los sectores que han recibido mayor atención por mutuo acuerdo e interés de ambas partes, inclusive nuestro país las considera como áreas prioritarias para su progreso y modernización, e inclusive se han creado, establecido y reformado instituciones que den seguimiento a los proyectos y subproyectos que se están desarrollando.

Fruto de las relaciones comerciales entre ambos países se han ejecutado “287 proyectos en 15 sectores: agropecuario, salud, minería, energía, pesquero, acuacultura, formación de recursos humanos, ciencias básicas, protección civil, transportes, telecomunicaciones, gestión urbana, teledetección, vivienda y medio ambiente.”²⁸

²⁷ *Ibid.*, pp. 78-79

²⁸ Informe histórico diplomático de la Secretaria de Relaciones Exteriores, (SRE) *Relaciones diplomáticas francomexicanas*, Dirección General de Asuntos Internacionales México, SRE, 2000, p.

Es importante mencionar que las instituciones participantes en el desarrollo de proyectos conjuntos son principalmente el Instituto de Investigación para el desarrollo (IRD), el Centro Nacional de Investigación Científica (CNRS), la Cámara Franco-Mexicana, el Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos (CEMCA) y Agencia para la Cooperación Técnica Industria y Económica (ACTIE) por la parte francesa y por la parte mexicana tenemos la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), la Comisión Federal de Electricidad (CFE), el Banco de Comercio Exterior, (Bancomext), el Conacyt, la Secretaría de Relaciones Exteriores, la Secretaría de Economía y la Secretaría de Comunicación y Transportes, además de diversos institutos de investigación de la UNAM.

Por lo anterior y con el desarrollo de proyectos conjunto podemos señalar que México se ha beneficiado más en las áreas tecnocientífica, de salud, medio ambiente y cultura, que de su relación comercial.

b) MEJORES Y MAYORES RESULTADOS: La creación de instituciones y de organismos especializados tanto en México como en Francia han permitido que se efectúen una serie de evaluaciones periódicas de los proyectos que se desarrollan en áreas específicas de la ciencia y la tecnología, el medio ambiente, el agua, los transportes, la agricultura y la industria, así como de la revisión de los acuerdos económicos, comerciales y tecnocientíficos vigentes, lo que ha implicado que se trabaje cada vez más en proyectos en áreas antes mencionadas, donde, los órganos consultivos y de revisión por parte de México son fundamentalmente la Secretaría de Relaciones Exteriores y la Secretaría de Economía y por parte de Francia son la Dirección de Relaciones Económicas Exteriores (DREE), el Instituto de Investigaciones para el Desarrollo (IRD) y la Embajada de Francia en México.

La evaluación que efectúan las instituciones responsables de los resultados tanto en México como en Francia han podido constatar que los beneficios entre ambas naciones se han visto reflejados en los intercambios comerciales. Prueba de ello es que, más de la mitad de las exportaciones francesas entran a México exentas de derechos aduanales, y el 65% de los productos mexicanos entran libre de aranceles a Francia.

La continuación del desmantelamiento tarifario constituye el principal factor favorable en los próximos años. Cabe hacer notar que a partir de 2003, ningún producto intercambiado entre los dos países debe soportar derechos aduanales superiores al 5%. Además una de las principales dificultades en la aplicación del acuerdo ya se solucionó en parte: en los primeros meses de la puesta en marcha del tratado, numerosas empresas francesas se quejaron de grandes dificultades para obtener la entrega del certificado de origen EUR1 por parte de las autoridades aduanales mexicanas.²⁹

Esta situación ha mejorado, puesto que de acuerdo con una encuesta efectuada por los servicios económicos y comerciales de la Embajada de Francia en México con empresas francesas implantadas en México, 65% de ellas dicen ya no tener este tipo de problemas. Otro punto importante para las empresas francesas es el conocimiento por parte de las autoridades mexicanas de las normas europeas, y no solamente de las normas estadounidenses.³⁰

Por lo que se refiere a Francia, además de las disposiciones del acuerdo de promoción y de protección recíproca de las inversiones, se creó un mecanismo de arreglo de diferencias con el objeto de resolver los conflictos entre las partes y respetar los acuerdos establecidos por el Tratado Unión Europea-México.

²⁹ *Ibid.*, p. 18

³⁰ Con base en: Gabriel Leost, *Accès au marché mexicain*, México, Embajada de Francia en México, 2002, p. 53

En síntesis, los mejores y mayores resultados entre México y Francia se han presentado en la parte operativa como en la parte técnica.

- **LA PARTE OPERATIVA:** La efectúan las instituciones y los resultados que se han presentado han sido en el intercambio periódico de informes entre los dos gobiernos, sobre la situación en la que se encuentran los proyectos en curso, los ya concluidos y los posibles proyectos a desarrollar. Otro resultado ha sido el establecimiento de un foro de diálogo con la participación de los gobiernos de ambos países, de los sectores empresariales y académicos, lo que ha permitido crear políticas integrales para la promoción del intercambio franco mexicano. Inclusive dentro de la parte operativa el mejor resultado se ha dado en la generación de condiciones para crear nuevas formas de aumentar los flujos de comercio tanto en su composición como por su volumen y fundamentalmente en el aspecto comercial los resultados se han presentado en la liberalización de los aranceles tanto en México como en Francia a fin de incrementar los intercambios.³¹
- **LA PARTE TÉCNICA:** Es la más importante porque representa el desarrollo y aplicación directa de todos los proyectos que se tienen en áreas específicas de la ciencia y la tecnología, el medio ambiente, el agua, los transportes, la agricultura y la industria. Este avance que se ha tenido en los proyectos ha propiciado por ende la creación de programas de asistencia conjunta, además de la promoción de la cooperación bilateral.³²

³¹ Con base en Informe diplomático de la Secretaria de Relaciones Exteriores, *Relaciones diplomáticas franco-mexicanas balance y perspectivas*. Dirección general de asuntos internacionales, México, SRE, 2002 pp. 15-22

³² *Ibid.*, pp. 24-27

En virtud de lo anterior, los mejores y mayores resultados que se han dado entre México y Francia tanto de la parte operativa como de la técnica son el resultado de la voluntad política de los dos gobiernos y del interés primordial de México de lograr una diversificación comercial, así como un desarrollo interno del país y del interés de Francia por incrementar su presencia en México y América Latina. Cabe mencionar, que México está utilizando el mismo patrón como modelo en otras relaciones que desarrolla tanto de manera bilateral como multilateral.

C) NEGOCIACIONES RÁPIDAS Y DIRECTAS: Cada vez que se reúne la comisión binacional entre México y Francia ambos países llegan a soluciones más rápidas que derivan incluso en la celebración de acuerdos de carácter institucional, lo que permite solucionar controversias y fortalecer los vínculos comerciales y de otro tipo.

La estructura que se sigue en cada reunión binacional es prácticamente la misma: se reúne un grupo de 14 especialistas, 7 por la parte mexicana y 7 por la parte francesa, de los cuales 4 son representantes de los respectivos países, es decir dos de cada país y 4 especialistas franceses y 4 mexicanos y un observador mexicano y otro francés; los cuales efectúan la evaluación de los proyectos económicos, comerciales y tecnocientíficos y se promueven nuevas negociaciones en áreas muy específicas del medio ambiente, los transportes, la industria, la agricultura y la ciencia y la tecnología; sobre todo para la parte francesa, ya que este país es el que tiene mayor interés en promover el desarrollo de proyectos y subproyectos. Por lo que respecta a las evaluaciones de los resultados la efectúan las instituciones participantes tanto las mexicanas como las francesas, por ello es que debe haber un observador tanto del Estado francés como del Estado mexicano para validar los resultados, sin embargo, en

proyectos muy especiales, sólo se presentan las partes involucradas, es decir las instituciones que estén desarrollando el proyecto y se prosigue a la redacción de los resultados en español y francés. Estas valuaciones se realizan dos veces por año, una en México y otra en Francia.³³

El método que han seguido ambos países para la evaluación de los resultados les ha permitido desarrollar negociaciones más rápidas y directas porque en cada reunión binacional se establecen las fechas para las futuras revisiones y dejan libremente a instituciones educativas y centro de investigación la tarea de efectuar sus propias valuaciones, donde lo único que tiene que efectuar es un informe de sus labores.

³³ Con base en Informe de las actividades entre México y Francia, *Relaciones diplomáticas francomexicanas*, Dirección General de Asuntos Internacionales, México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 2002 pp. 69-70.

4.4 REFLEXIONES CAPITULARES

A partir de la información analizada a lo largo de este capítulo, podemos darnos cuenta que nuestra hipótesis secundaria se cumple porque establecemos que los alcances de los acuerdos bilaterales son que las partes negocian en sectores específicos de interés para ambas naciones, obteniendo mejores y mayores resultados y por ende se propician negociaciones más rápidas y directas.

México y Francia han sentado las bases para efectuar sus negociaciones lo que les permite tener mejores y mayores resultados, con el objeto de ir explotando día a día, más áreas de interés mutuo y no sólo abocarse a una relación netamente comercial.

A la conclusión a la que llegamos a partir de lo descrito en este capítulo 4 es que las relaciones bilaterales han beneficiado más a México que las relaciones multilaterales ello es porque de toda la gama de relaciones que efectúa nuestro país con los países miembros de la Unión Europea son más de carácter bilateral.

Como podemos observar en el cuadro 17 el comercio con la Unión Europea es relativamente pequeño en comparación con nuestro principal socio comercial que son los Estados Unidos y debido al lento ritmo de crecimiento de nuestras exportaciones a la UE han alcanzado tan sólo un 3.7% del total en el año 2002, por lo que la importancia con este bloque no es tan significativa.

CUADRO 17

PRINCIPALES DESTINOS DE LA EXPORTACION MEXICANA (Porcentajes)							
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
América del Norte	86.1	87.4	88.8	89.9	90.7	90.9	91.2
Unión Europea	3.7	3.6	3.3	3.8	3.3	3.5	3.7
ALADI	3.6	3.4	2.5	1.6	1.6	1.4	1.4
Asia	2.3	1.8	1.5	1.5	1.1	1.3	1.1
Centro América	1.2	1.3	1.4	0.9	0.9	0.7	1.1
Otros	2.8	2.8	3.0	2.0	2.1	2.2	2.5

Fuente: Secretaría de Economía, *Resumen de las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea*, México, 2003, p.33

Además hay que considerar y como lo hemos mencionado en este capítulo nuestras relaciones comerciales con la Unión Europea se centran fundamentalmente en 5 países que son Alemania, Reino Unido, Francia, España y los Países Bajos. Por lo que podemos afirmar que México mantiene relaciones de carácter bilateral aunque haya negociado con la Unión Europea. De ahí la importancia de desarrollar más los vínculos bilaterales que los multilaterales; e inclusive en una relación bilateral se presentan la posibilidad de negociar mejor y de obtener mayores resultados.

CAPÍTULO V LOS ÁMBITOS DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y FRANCIA.

El desarrollo de las relaciones comerciales entre México y Francia como principal punto de enlace entre ambas naciones ha propiciado el impulso de otras áreas que permiten fortalecer y continuar con los lazos existentes.

5.1 LOS ÁMBITOS FAVORECIDOS POR LAS RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO Y FRANCIA.

El componente central en torno del cual han girado los intercambios entre México y Francia ha sido el comercio, sin embargo a partir de esta actividad los ámbitos que se han visto favorecidos y donde ha habido mayores frutos han sido: la cultura, la ciencia y la tecnología, el medio ambiente, los transportes, las telecomunicaciones, la informática, el sector industrial en sectores específicos de interés y la captación de inversión francesa.

Los intercambios comerciales entre México y Francia han sido analizados en el capítulo tercero, sin embargo es relevante destacar que se están abriendo nuevas oportunidades para realizar negocios de diversa índole, además de proyectos con instituciones comerciales, lo que permite ir incrementando paulatinamente los intercambios comerciales entre ambas naciones.

Así, tenemos la firma del acuerdo de colaboración Bancomext con el Centro Francés de

Comercio Exterior (CFCE) en 1991 y renovado en 1997, mediante el cual se busca profundizar las relaciones tradicionales de amistad y cooperación existentes entre ambas instituciones, a fin de incrementar las exportaciones mexicanas a Francia, la inversión de empresas francesas a nuestro país, así como la transferencia de tecnología. Otro acuerdo de colaboración es el celebrado entre Bancomext y el Centre d'Échanges et Consultations Techniques Internationaux* firmado en 1993 y renovado cada año, cuyo objetivo es generar una cooperación técnica entre México y Francia, a fin de apoyarse mutuamente en proyectos conjuntos y finalmente el acuerdo de colaboración entre Bancomext y la ONUDI** que se mantiene vigente desde 1995 y cuyo objetivo es unir y coordinar esfuerzos para promover, generar y concretar proyectos de asociación, desarrollo industrial, transferencia de tecnología e inversión entre empresas francesas y mexicanas.¹ Los tres acuerdos promueven las exportaciones mexicanas hacia el país galo, así como la promoción de negocios entre México y Francia.

Por consiguiente, la actividad económica y comercial existente entre ambos países ha se reactivado por el fuerte apoyo dado a los sectores oficiales, es decir entre las instituciones económicas y comerciales de ambos países, además del compromiso entre las comisiones binacionales por revisar el estado que mantienen los intercambios, e inclusive la reactivación se ha debido a los apoyos empresariales por parte de Francia en nuestro país.

Cabe mencionar, que se han intensificado “algunas medidas que tienen como resultado el incremento del intercambio comercial, como los diversos programas de promoción

* Centro de Intercambios y Consultas Técnicas Internacionales.

** Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.

¹ Thierry, de Montbrial et Jacquet, Pierre, *Rapport annuel mondial sur le système économique et les stratégies (RAMSES)*, París, Dunod, 2001, 74 pp.

comercial, las ferias y las exposiciones industriales y los seminarios sobre comercio bilateral.”²

Como podemos observar existen múltiples oportunidades en el ramo comercial por lo que Bancomext, el servicio comercial de la embajada de Francia y la Cámara Franco mexicana están trabajando de manera conjunta para promover el intercambio de los productos mencionados con anterioridad.

El ámbito comercial no ha sido el más beneficiado a pesar de los intereses de ambos países por incrementar y fortalecer sus lazos, por ello, tendrán que seguir trabajando para cristalizar múltiples proyectos, sobre todo de la parte mexicana, además que ambos países deberán resolver los obstáculos que se presenten en el desarrollo tanto de los intercambios como de los proyectos y aplicar esta experiencia a otros países de la misma región.

En los ámbitos en donde han fructificado las relaciones bilaterales entre México y Francia han sido el cultural y educativo, el medio ambiente, la ciencia y la tecnología, que a continuación se describirán cada uno de ellos.

En el ámbito cultural y educativo la cooperación universitaria y de investigación es uno de los ejes más importantes y prioritarios de la cooperación con México, la cual tiene como base establecer lazos entre las instituciones de enseñanza superior y de investigación de México como de Francia, por lo cual más de 300 acuerdos se encuentran en aplicación y desarrollo a través de diversos centros.³ Más de 50 de ellos firmados en los últimos tres años, ello gracias a la participación creciente de profesores,

² *Ibid.*, p. 85

estudiantes e instituciones de ambos países, además de la evaluación sistemática que se ha efectuado de los programas de colaboración y a la actualización de los mecanismos tradicionales de cooperación.⁴

Entre los principales programas de cooperación entre México y Francia, que se encuentran en vigor, cabe destacar los siguientes:

❖ **PROGRAMA DE FORMACIÓN DE INGENIEROS CEFI*/CONACYT:**

Programa iniciado a partir de 1982 y mediante él, se propicia el envío a Francia, cada año de 40 estudiantes mexicanos para realizar investigaciones en sectores claves de la economía, y cuyo objetivo es desarrollar proyectos conjuntos de cooperación científica. En el transcurso de 22 años ha formado cerca de mil especialistas en disciplinas como ingeniería civil, informática, robótica, telecomunicaciones, industria agro-alimentaria, etc.⁵

❖ **PROGRAMA DE COOPERACIÓN DE POSGRADO:** Desde 1992 ha desarrollado 26 proyectos seleccionados rigurosamente para la formación de estudiantes de doctorado, la investigación y la innovación tecnológica, en este programa participan tanto universidades como empresas. Actualmente están en operación 20 proyectos, de los cuales destaca la cooperación en el campo de la

³ Con base en Simone Courteix, *Recherche scientifique et relations internationales: La pratique française*, París, CNRS, 5ª ed, 2001, p.11

⁴ Con base en Gunten, Mauricette, *Bilan des relations internationales entre le Mexique et la France*, París, CNRS, 2003, p.15

* Comité de Estudios para la Formación de Ingenieros.

⁵ Con base en Charles Mathiex, *Relations de coopération et éducation entre le Mexique et la France*, París, Armand Colin, 2003, pp.12-14

agroindustria y la biotecnología proyectos de excelencia y participación de las empresas francesas y mexicanas.⁶

- ❖ **PROGRAMA ECOS-ANUIES PARA EL DESARROLLO DE PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN:** Suscrito en 1994, tiene actualmente en operación 55 proyectos que comprenden todos los campos de la ciencia e involucran un gran número de universidades y centros de investigación mexicanos y franceses. La ANUIES* en México y el Comité Ecos-Nord en Francia son las instancias encargadas de lanzar la convocatoria anual y recibir los proyectos.⁷

- ❖ **RED DE UNIVERSIDADES FRANCO-MEXICANAS PARA LA COOPERACIÓN Y EL INTERCAMBIO:** Constituida en 1996, mediante este acuerdo, las universidades se comprometen a desarrollar un intercambio creciente de estudiantes y a facilitar el reconocimiento de estudios en particular a nivel previo al doctorado. A la fecha han suscrito su adhesión 50 universidades por la parte francesa y otras tantas por la parte mexicana.⁸

- ❖ **UNIVERSIDADES TECNOLÓGICAS:** Este programa de cooperación empezó a operar en 1991. Actualmente participan 36 instituciones mexicanas que reciben a 20,000 estudiantes, siguiendo el modelo francés de los Institutos Universitarios de Tecnología (IUT). En ocasión de la visita del Presidente Chirac a México en 1998, los Secretarios de educación de ambos países firmaron una carta de

* Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Estudios Superiores.

⁶ *Ibid.*, pp. 23-31

⁷ *Ibid.*, pp. 33-42

⁸ *Ibid.*, pp. 45-57

intención que fortalece y amplía este convenio en una de las áreas prioritarias de la política educativa del México.⁹

❖ **PROGRAMA PROMEP:** Es el programa mexicano de Coordinado por la Asociación de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES), este programa propone becas de formación doctoral para maestros de universidades mexicanas. Actualmente hay pocos maestros que se capaciten en Francia en el marco de este programa que busca desarrollar su presencia en México.¹⁰

❖ **PROGRAMA DE INTERCAMBIO DE ASISTENTES DE IDIOMAS MÉXICO-FRANCIA:** Inició en 1999 con 100 asistentes mexicanos y 20 franceses. La Secretaría de Educación Pública en México y el Ministerio de la Educación Nacional de Francia lanzan una convocatoria anual para este programa que permite a estudiantes de ambos países pasar siete meses y medio en el otro, apoyando en la enseñanza de idiomas de universidades y liceos.¹¹

❖ **ACUERDOS INTERINSTITUCIONALES DE INVESTIGACIÓN CONJUNTA:** Este tipo de convenios favorece el intercambio de científicos de alto nivel entre ambos países en las áreas de ciencias básicas y medicina. Destaca entre ellos, el acuerdo Conacyt/CNRS (Centro Nacional de Investigación Científica), Conacyt/Inserm (Instituto Nacional de la Salud y la Investigación Médica), entre otros.¹²

⁹ Con base en Gunten, Mauricette, *op cit.*, pp. 6-12

¹⁰ *Ibid.*, pp. 13-22

¹¹ *Ibid.*, pp. 23-29

¹² *Ibid.*, pp. 21-2

❖ **COOPERACIÓN EN EL CAMPO DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA:** Esta colaboración se basa en los programas de becas que otorgan la Escuela Nacional de Administración (ENA) y el Instituto Internacional de Administración Pública (IIAP), de Francia. Por parte de México, el Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos y el Instituto Nacional de Administración Pública desarrollan programas de cooperación con estas instituciones, destinados a funcionarios públicos. En estos proyectos trabajan instituciones como el Colegio de México, el Colegio de la Frontera Norte, el Instituto Mora, la UNAM, el ITAM y en Francia: la Maison des Sciences de l'Homme, las Universidades de París III, IX y X, la Escuela de Altos Estudios Sociales, el Instituto de Estudios Políticos de París, y las universidades de Toulouse Le Mirail, y la Universidad de Le Havre.¹³

De todos estos programas descritos con anterioridad, numerosos proyectos de cooperación se han venido desarrollando entre universidades mexicanas y francesas en el campo de las ciencias humanas y sociales, de la economía y la administración.

Además, cada día crece la demanda de universidades de ambos países interesadas en desarrollar una cooperación, con frecuencia regional, que integre la formación, los diplomas conjuntos, la participación de las empresas a través de prácticas profesionales (stages) y el aprendizaje de idiomas. Recientemente se han concertado diversos programas de intercambio, por ejemplo entre las Escuela Altos Estudios Comerciales de París y el Instituto Tecnológico de Monterrey, entre la Universidad de Le Havre y la Universidad Veracruzana.

¹³ *Ibid*, pp. 31-37

Cabe mencionar que esta nueva cooperación se caracteriza por una visión de apertura geográfica y disciplinaria que busca favorecer el conocimiento recíproco de los sistemas y las instituciones de excelencia de ambos países.

Por lo que respecta a las becas de estudios de posgrado y especialización son cada día mayores, principalmente en el área de la medicina, la ingeniería, el comercio, la economía, los negocios y la gastronomía.

El aspecto educativo va muy ligado las cuestiones culturales y la embajada de Francia a través de Casa de Francia efectúa toda una serie de difusión cultural y educativa con la organización de conferencias y foros de participación, además de exposiciones periódicas e inclusive el acervo bibliográfico, hemerográfico, y fílmico se ha incrementado de manera impresionante.

Inclusive, el Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos (CEMCA) ha sido el centro por excelencia de desarrollo de las ciencias humanas y sociales, donde se apoya la difusión de la literatura y la poesía no sólo en México sino también en América Latina.

En síntesis, las relaciones entre México y Francia en el ámbito cultural y educativo se han visto muy beneficiadas al ser campos prioritarios que se han fortalecido de manera considerable por el gran interés de ambos países.

Por lo que respecta a la cooperación en materia de gestión urbana y medio ambiente abarca los rubros de servicios urbanos, urbanismo y contaminación.

En este sentido, en el rubro de medio del ambiente existe como antecedente la firma del acuerdo de intención mutua, celebrado en 1986 entre las autoridades competentes de ambos países. Este acuerdo esta destinado a proyectos para desarrollar:

- a) Estrategias de combate contra la contaminación de la ciudad de México causada por oxidantes fotoquímicos.
- b) Sistemas de pronósticos de contaminación fotoquímica.
- c) Evaluación y emisión vehiculares y
- d) Diseño y realización de sistemas de conducción y tratamiento de aguas residuales.¹⁴

En estos proyecto se puso especial atención en los diversos factores que contribuyen a la contaminación en el Distrito Federal, entre estos tenemos una centralización marcada en el sector industrial, una concentración excesiva de la población y la ubicación geográfica.

En el rubro de servicios urbanos los proyectos se centran en:

- 1) La recolección y tratamiento de desechos urbanos, domésticos e industriales.
- 2) Alumbrado público.
- 3) Administración del servicio de limpia y
- 4) Gestión de servicios urbanos.

¹⁴ Con base en John, Ziman, *Política, ciencia y tecnología en México y Francia*, México, SRE, 2003, pp. 118-123

Para el desarrollo de estas áreas fue preciso realizar un balance del estado actual (de los 4 puntos señalados) a fin de asociar las necesidades de desarrollo y de población con preocupación de conservación y mejoramiento de los servicios urbanos en el Distrito Federal.¹⁵

En lo respectivo a la ciencia y a la tecnología los intercambios científicos tienen una sólida base en México con la presencia del IRD (Instituto de Investigación para el Desarrollo), antes ORSTOM (Instituto Francés de Investigación Científica para el Desarrollo de la Cooperación) cuyo campo de acción va de la demografía a las biotecnologías, donde actualmente se están desarrollando 18 proyectos con 15 instituciones de investigación mexicanas.¹⁶

En sus 40 años de existencia esta cooperación ha dado importantes resultados en los siguientes temas:

- a) Elaboración de sistemas de información geográfica.
- b) Valorización de residuos agrícolas y purificación de aguas.
- c) Orientación de técnicas agronómicas y suelos volcánicos.
- d) Administración de una reserva natural: El Mapimí.
- e) Ampliación del conocimiento y descubrimientos arqueológicos en México.

Desde 1990 la cooperación con el IRD se ha centrado principalmente en tres temas: biotecnología, migración y preservación de recursos naturales. Esta cooperación ha ido transformándose de bilateral a multilateral, como en los programas de migración en que

¹⁵ *Ibid.*, pp. 131-137

¹⁶ Con base en Simone Courteix, *Recherche scientifique et relations internationales: La pratique française*, París, CNRS, 5ª ed, 2001, pp.15-16

participa también Estados Unidos o la investigación sobre suelos volcánicos y sobre biotecnologías en colaboración con la Unión Europea.

Otro gran organismo de investigación Francesa es el Centro Nacional de Investigación Científica (CNRS), es el más antiguo de los centros de investigación fundamental en Europa. Fue creado en 1939 como un organismo público nacional de carácter científico y tecnológico con autonomía financiera. Este centro actualmente se encuentra bajo la tutela del Ministerio de la Investigación y la Tecnología y ha establecido filiales en todas las regiones de Francia y del mundo.¹⁷

Su organización se basa en dos estructuras: una de carácter científico, organizada en departamentos y en programas interdisciplinarios y la otra de gestión descentralizada que descansa sobre misiones centrales y sobre 12 delegaciones regionales. Con el CNRS se han desarrollado numerosos acuerdos de cooperación científica, los cuales mantienen laboratorios en toda la República Mexicana, y promueven de manera directa la investigación en medicina, medio ambiente, telecomunicaciones, informática y robótica.¹⁸

En virtud de lo anterior, el estado actual de la ciencia y la tecnología, así como de la educación entre México y Francia se ha ampliado y por ende fortalecido, gracias a la evaluación sistemática de los programas de colaboración y sobre todo a la actualización de los mecanismos tradicionales de cooperación.

¹⁷ Con base en Chassebouef Marc, *Bilan des activités du Centre National de la Recherche Scientifique*, París, CNRS, 2003, pp. 49-55

¹⁸ *Ibid.*, pp. 57-58

Finalmente, el desarrollo de los intercambios comerciales entre México y Francia y de acuerdo a los objetivos planeados han permitido que se puedan estimular otras áreas ajenas a las comerciales, por ello es preciso seguir impulsando acciones y decisiones que permitan expandir los beneficios a otras áreas donde la inversión y el desarrollo han sido escasos.

5.2 EL IMPACTO DE LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES EN LA ECONOMÍA MEXICANA.

Las transformaciones comerciales efectuadas en el mundo han propiciado un viraje en la economía mexicana, porque al tratar de estar a la par de las tendencias vanguardistas en el comercio internacional, la nación mexicana ha buscado los mecanismos que la conduzcan a ser parte de la realidad comercial internacional y la estrategia para ello ha sido la firma de acuerdos de Libre Comercio.

En un mundo marcado por la creciente interrelación de las economías nacionales, la proliferación de los acuerdos comerciales y económicos entre países y regiones propicia que al interior de todas las economías se creen condiciones que preparen a los países para hacerle frente a las exigencias comerciales actuales y a su vez para no dañar a los sectores internos que sostienen a las economías y que permiten realizar los intercambios de toda índole.

Es por ello que México debe crear condiciones que protejan al máximo nuestro sector productivo para poder aprovechar nuestras ventajas comparativas y obtener beneficios de todos los acuerdos comerciales internacionales.

Frente a lo anterior, los intercambios entre México y Francia se han orientado principalmente a la captación de inversión extranjera, ya que ésta “trae consigo nuevas tecnologías que contribuyen a una mayor productividad y a una mejor administración, genera empleos y facilita un acceso mayor de las exportaciones a los mercados.”¹⁹

¹⁹ María Novoa Portera, “El tratado Unión Europea-México en el marco de la mundialización,” *Comercio Exterior*, Vol. 51, No.1, enero 2001, México, Bancomext, p. 518

Prueba de ello, ha sido el regreso de Renault a nuestro país y de la presencia de Peugeot en nuestro país, así como de otras inversiones que se han efectuado en México.

Por otra parte, y como lo hemos señalado en el capítulo 3 el desarrollo de las relaciones comerciales no ha sido muy fructífero, por lo que México debe buscar alternativas que incentiven esta relación, la fortalezcan y a su vez seguirla como ejemplo para otro tipo de negociaciones bilaterales en el mismo ámbito comercial.

En términos macroeconómicos la relación comercial con Francia representa un pequeño porcentaje de intercambio, pero ello se debe a nuestra dependencia de la economía estadounidense, sin embargo las relaciones se desarrollan favorablemente por los mutuos intereses, además de la preocupación de México de incrementar los lazos con el país galo.

Además, Francia tiene proyectos muy ambiciosos para desarrollar en nuestro país y ha empezado por el aspecto comercial obviamente, y han seguido las cuestiones culturales y educativas, la gestión del medio ambiente y la ciencia y la tecnología, que ya han sido analizadas al inicio de este capítulo y como hemos visto han sido muy fructíferas.

Por consiguiente, los lazos comerciales con Francia no han sido relevantes para nuestro país, porque el intercambio ha sido escaso y poco favorable, lo que no ayuda a lograr la diversificación comercial que pretende el país. Sin embargo, el gobierno mexicano considera a ese país como un importante promotor de desarrollo de la ciencia y la tecnología, así como de la cultura.

Cabe mencionar y pese a los resultados poco favorables en el ámbito comercial, el Estado mexicano está haciendo grandes esfuerzos por promover el desarrollo y progreso comercial, es decir es el interlocutor que crea las condiciones para poder establecer los nexos comerciales internacionales.

Por lo anterior, tanto en México como en Francia la dirección comercial está planeada, estructurada y dirigida por el estado, lo que representa una buena alternativa para generar, vincular y fortalecer el intercambio entre ambos países.

Desde esta perspectiva que vincula Estado, empresas e instituciones, debe admitirse que hay una relación bidireccional entre las estructuras del mercado mundial y las condiciones que se establecen de manera bilateral entre los participantes.

El comercio entre México y Francia continuará siendo una de las partes fundamentales de los nexos con esta nación, por lo que los organismos e instituciones destinados a estimular esta actividad tendrán que desarrollar nuevos proyectos tendientes a favorecer más la actividad comercial, considerando la firma del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea que facilita y favorece aún más los vínculos bilaterales.²⁰

Se vislumbra cómo las alternativas de los intercambios comerciales bilaterales en materia comercial están en función de la realidad existente o imperante, de la voluntad política para realizar comercio internacional y sobre todo de la necesidad de efectuar intercambios, porque ninguna nación puede vivir de manera independiente.

²⁰ Con base en *Ibid.*, pp. 520-521

Inclusive la globalización de la economía permite que se fomente este tipo de intercambios y a la vez se obtiene una óptica distinta a la que predominaba hace algunos años.

En síntesis, los intercambios efectuados entre México y Francia en los ámbitos cultural, educativo y tecnocientífico han sido favorables, enriquecedores y con buenas perspectivas a futuro para ambos países, sin embargo, el ámbito comercial a pesar de ser activo no representa una parte importante que le permita a México alcanzar la tan esperada diversificación de las relaciones comerciales con el exterior, ni mucho menos le permite hacer contrapeso a la dependencia comercial que tenemos hacia los Estados Unidos, empero debemos aprovechar al máximo las oportunidades no sólo de Francia, sino también de otros países y otros bloques comerciales con el objeto de atraer mayor inversión extranjera de otras partes del mundo y desarrollar sectores vitales para el fortalecimiento de la economía mexicana.

5.3 EL FUTURO DE LAS RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO-FRANCIA.

A lo largo de la investigación hemos desarrollado y establecido la situación que impera entre México y Francia en el ámbito comercial, por lo que en este apartado analizaremos las perspectivas de los vínculos bilaterales.

Para poder analizar las perspectivas de los vínculos comerciales entre Francia y México, “es menester recordar que la política del gobierno mexicano se ha orientado al intercambio de mercancías como un importante elemento mediante el cual se pretenden obtener beneficios políticos, económicos y sociales que contribuyan al desarrollo integral del país.”²¹

Frente a lo anterior, el fortalecimiento de nuestros vínculos con el exterior y la diversificación de nuestras exportaciones, fungen como los medios para estimular el intercambio comercial y por ende favorecer nuestra balanza de pagos.

Por lo que, nuestras relaciones comerciales con Francia se pueden insertar dentro de los objetivos mencionados con anterioridad, sin embargo este tipo de vínculos no han dado los frutos esperados porque se han beneficiado otros ámbitos ya analizados en el apartado anterior.

La relación futura entre México y Francia seguramente seguirá centrada en los temas comerciales, educativos, medio ambiente así como en el intercambio científico y

²¹ Hugo, de la Garza, *Modelos de industrialización en México*, México, FCE, 1999, p. 54

técnico. “A medida que la economía mexicana crezca y se integre más en el gran mercado regional, es previsible que aumenten las inversiones francesas directas, especialmente en los sectores exportadores no tradicionales. Las empresas francesas podrán incursionar, desde México, tanto en los mercados del continente americano como en otras regiones.”²² También es previsible que un número creciente de dichas empresas traslade parte de su producción a México, como en el caso de la industria de automotriz.

Por la parte mexicana, será importante ofrecer facilidades e información a los representantes de las empresas medianas en Francia, pues tendrán que producir cada vez más en el exterior para mantener su competitividad. De igual manera, habrá que identificar los sectores en los que puedan establecer nichos para nuevas exportaciones a los mercados francés y de Europa occidental.

En Francia la protección del medio ambiente se considera vital; para México, lograr un desarrollo sostenible es una prioridad, el surgimiento de industrias menos depredadoras de los recursos naturales, así como el desarrollo de tecnologías para frenar el deterioro ambiental y emplear fuentes alternativas de energía constituirá un ámbito fundamental para la cooperación entre ambos países.²³

Para México será de vital importancia promover la adquisición de tecnologías de punta y asegurar la capacitación de su fuerza de trabajo para aprovecharlas; en este sentido

²² Secretaría de Relaciones Exteriores, “Se celebra en París la IV Reunión de Consultas Políticas entre México y Francia”, *Comunicado de prensa No. 066/01*, Tlatelolco, D.F., 9 de abril de 2001, p.3

²³ Con base en: Ricardo Ocampo, *México y la cuestión ambiental en el mundo: comercio y desarrollo Internacional*, México, OCDE, 1999-2001, p. 24

México tendrá un socio natural en Francia, cuya tecnología contribuirá a la diversificación de la planta industrial mexicana.

Por lo tanto, las perspectivas del intercambio comercial entre México y Francia no son nada favorables, ni alentadoras para México porque quien sale más beneficiado de este intercambio es Francia.

Finalmente, el futuro de las relaciones entre México y Francia se vislumbra desde los diferentes ámbitos comerciales, tecnocientíficos y culturales. En el ámbito comercial los productos franceses están entrando a nuestro país con mayor facilidad y las operaciones de intercambio son mayores para el país galo que para México, sin embargo esta dinámica de intercambio comercial ha propiciado que se desarrollen otros ámbitos, ajenos al comercial.

En el ámbito de las inversiones francesas es un área que ha ido creciendo, por lo que los empresarios franceses han empezado desde hace tiempo a penetrar en el ondulante mercado mexicano donde las firmas francesas pueden vender su tecnología y servicios, además muchas compañías francesas se están dando cuenta de las bastas oportunidades de negocios que pueden perseguir en México no sólo como inversiones directas, sino también en las inversiones conjuntas con compañías mexicanas o subsidiarias establecidas. Cabe mencionar que el área fundamental de interés para los inversionistas franceses es el sector terciario, es decir los servicios.

En el ámbito cultural y educativo sigue y seguirá siendo el más beneficiados por el interés de ambos países por desarrollar proyectos conjuntos y según datos de la

Secretaría de Relaciones Exteriores actualmente en este ámbito se están negociando 15 proyectos con universidades e instituciones tanto mexicanas como francesas.²⁴

Por lo que respecta a la perspectiva en el ámbito de la ciencia y la tecnología es el ámbito de mayor importancia para México porque le permite propiciar un crecimiento interno a través del cual puede acceder a tecnología de punta. En ambos países, el gobierno y las comunidades de negocios están convencidas de que el crecimiento económico y el desarrollo social vienen con el empleo en industrias intensivas en tecnología.

Por lo tanto, para que las organizaciones mexicanas obtengan realmente ventajas en los intercambios tecnológicos, necesitan desarrollar de manera conjunta con Francia toda una red de capital, productos, tecnología y conocimiento administrativo. Para que estos flujos de capital, productos y conocimientos a través de las organizaciones involucradas, lleguen a ser significantes al grado de modelar las transferencias los proyectos deben ser cada vez más concretos en sectores específicos de mutuo interés.

Frente a lo anterior, el futuro de las relaciones comerciales, culturales, educativas y tecnocientíficas entre México y Francia es bueno y favorable sobre todo en ámbitos ajenos al comercial.

²⁴ Con base en: Alejandra Breton, *México: Informe de los proyectos de desarrollo cultural y educativos en acción internacional*, México, SRE, mayo de 2004, p. 5

CONCLUSIONES

A lo largo de la historia el comercio internacional ha sido una actividad fundamental en el desarrollo y progreso de los países, lo que ha implicado vínculos entre las naciones; de ahí la importancia de desarrollar esta actividad.

Por ello, en el ámbito internacional se ha efectuado una serie de cambios económicos, políticos, sociales, ideológicos, tecnocientíficos e inclusive culturales que propician el desarrollo de nuevas políticas comerciales que permitan a los países ajustarse a los esquemas actuales de intercambio comercial, caracterizados por la apertura comercial y la firma de acuerdos de libre comercio, donde la competitividad y el desarrollo de las ventajas comparativas de cada país están marcando las pautas a seguir.

México desde la entrada del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá en 1994 se ha convertido en un importante exportador a nivel internacional, así como un buen receptor de inversión extranjera directa, debido principalmente a que se ha posicionado como un centro importante de atracción de inversión, porque muchos inversionistas pretenden usar a México como plataforma exportadora particularmente a Estados Unidos y hacia América Latina.

Hay que considerar que, a pesar de que México ha firmado diversos acuerdos de libre comercio con diversos países, la actividad comercial principal se sigue teniendo con los Estados Unidos, por lo que esta concentración genera una gran dependencia. Entonces la diversificación comercial que se pretendía con el modelo de apertura al exterior no se ha cumplido, pese a la firma de diversos acuerdos comerciales.

Además, los intereses de las potencias capitalistas no han favorecido a nuestro país, porque éstas siguen medidas proteccionistas al interior de sus países, pero propugnan paralelamente por medias librecambistas al exterior, lo que no permite el libre tránsito de mercancías, provocando obstáculos comerciales que repercuten en las relaciones comerciales entre los países y ello se refleja en que no se dé una comercio en igualdad de condiciones, es decir se produce una asimetría comercial.

Por lo tanto, los modelos económicos seguidos por México no han sido los más acordes a las necesidades de nuestro país, por lo que la reciente política de apertura al exterior implica riesgos y no ha sido tan benéfica como se pretendía con su aplicación.

Por lo que se refiere a las relaciones comerciales entre México y Francia, nuestro país asigna a Francia una gran importancia porque representa una alternativa de diversificación comercial.

Por otra parte, México y Francia mantienen coincidencias importantes en materia de política exterior, especialmente en lo que atañe a la construcción de un régimen mundial equilibrado, basado en el derecho internacional.

Partiendo de los señalamientos anteriores, México y Francia cuentan con los medios, los recursos y sobre todo con la voluntad política para desarrollar buenas negociaciones no sólo en el ámbito comercial, sino en todas las áreas de interés para nuestro país.

Además, nuestro país cuenta con una buena ubicación geográfica, estabilidad y voluntad política, lo cual permite colocarnos en una posición favorable para realizar intercambios comerciales frente a la realidad internacional existente.

Los montos monetarios en el intercambio comercial entre México y Francia son bajos si se considera el potencial exportador de México, el problema es que las dos economías se dedican a cuidar sus relaciones comerciales en su zona de influencia el Tratado trilateral y la Unión Europea respectivamente.

Es importante señalar que la situación actual de las relaciones entre ambos países refleja cierto crecimiento, sin embargo faltan más acciones de tal manera que el comercio con Francia pueda ser una buena opción comercial, porque como lo hemos visto a lo largo de la investigación las cifras demuestran que el comercio entre México y Francia va en ascenso, pero es escaso, sin embargo requiere de mayor participación, sobre todo en sectores en donde nuestro país pueda aprovechar al máximo sus ventajas competitivas, además de canalizar la inversión francesa a sectores que necesitan ser modernizados.

Cabe mencionar, que los principales productos exportados a Francia son remetidos por las propias empresas francesas ubicadas en nuestro país, por lo que se efectúa un comercio intrafirma, es decir la composición y dirección del comercio está gobernada por la presencia y estrategia de las empresas transnacionales. De hecho algunos estudios recientes señalan que la inversión extranjera directa está configurando los grandes flujos de comercio, por la creciente relevancia del comercio intrafirma y no al revés, bajo esta situación el comercio bilateral va a estar influido por estas empresas. Lo anterior, es debido a la falta de una verdadera política de promoción que identifique nichos de mercado, que fomente la oferta de productos mexicanos y defina mecanismos de acceso al mercado francés, a través de empresas mexicanas.

Inclusive, el intercambio comercial que se efectúa entre nuestro país y Francia no ha dado los resultados esperados, ya que el comercio es muy escaso, con ventas reducidas

y sin miras a incrementar la lista de los productos intercambiados, porque como lo hemos señalado los intercambios se realizan desde las propias empresas francesas ubicadas en nuestro país.

En virtud de lo anterior, y en respuesta a nuestra hipótesis principal de señalar que las relaciones franco mexicanas son muy fructíferas, hemos podido constatar que los vínculos comerciales entre México y Francia son escasos, pese a las buenas relaciones y acciones de ambos gobiernos no se vislumbran alternativas fuertes de crecimiento comercial, sin embargo, los frutos de las relaciones entre ambas naciones se han visto reflejados en los ámbitos educativos, culturales, y tecno-científicos, pero no en ámbito comercial, el cual se mantiene deficitario.

Por lo que respecta a la inversión francesa en México, esta se ubica en la quinta posición y fundamentalmente se ha orientado al sector servicios por la gran gama de empresas instaladas en nuestro país, en el sector industrial la participación es considerable en la medida que las empresas francesas promueven el desarrollo de manufacturas, de tal manera que los franceses obtienen los recursos que necesitan en sus procesos productivos. De ahí el interés por desarrollar determinados sectores industriales.

Por lo que respecta al aspecto comercial es escaso porque su mayor interés se centra en el sector servicios e industrial y los productos franceses que tenemos en nuestro país, a pesar de haber una gran cantidad no son tan representativos como se esperaba y los que exportamos representan un porcentaje mínimo y en el terreno comercial es en donde se deberían tener mayores inversiones porque eso favorecería el desarrollo de productos mexicanos para comercializar a nivel internacional.

Lo anterior implica que los proyectos desarrollados de manera conjunta se orienten más al terreno de la ciencia y la tecnología, la educación, el medio ambiente y la promoción de intercambio de especialistas.

Además, algo que debemos considerar es que la fuerte vinculación comercial con el mercado estadounidense no propicia que al interior de nuestro país se desarrollen acciones que promuevan las relaciones comerciales con otros países que podrían representar una buena alternativa de diversificación, y tal parece que ese es el objetivo de nuestro país por la celebración de diversos acuerdos comerciales. Sin embargo, los esfuerzos que ha efectuado México no han dado los resultados esperados.

Inclusive el comercio internacional favorece el empleo, sin embargo pese a que la actividad comercial de México es importante en el desarrollo económico, no se han podido resolver los problemas de desempleo.

Finalmente, consideramos de suma importancia en este campo, destacar la relevancia que tienen las relaciones comerciales de México con el exterior, sobre la base de objetivos debidamente delineados que respondan a las necesidades propias del sistema mexicano en el ámbito comercial y que coadyuven al desarrollo de la economía mexicana.

Cabe señalar, que los intercambios sea cual fuere el campo en que se desarrollan y sean quienes sean los que la practiquen, a través de ella se busca el beneficio mutuo aun cuando no siempre se da en las mismas condiciones.

Así, México, debe explotar al máximo todas las oportunidades comerciales y de toda

índole, que se le presenten y tratar de beneficiarse de los intercambios con todas las regiones económicas con las que tiene relaciones comerciales. Sin embargo, debemos estar a la par con las disposiciones comerciales internacionales de tal manera que podamos tener un comercio más justo entre las naciones, porque existe una gran desigualdad comercial a nivel internacional.

Cabe mencionar que, pese al buen desempeño y a la labor que han efectuado las diversas representaciones mexicanas en el exterior, aun falta mucho por hacer, para que realmente se de un mayor intercambio comercial de nuestro país en el ámbito internacional.

Además hay que considerar que las relaciones comerciales han favorecido y promovido el turismo en México, muestra de ello han sido las inversiones que se han efectuado en este sector.

LAS RECOMENDACIONES

A partir del análisis de está investigación proponemos una serie de recomendaciones que coadyuven al mejor desarrollo y fortalecimiento de las relaciones comerciales entre México y Francia a fin de mantener éstas por buen camino en lo sucesivo.

1. Consideramos que se deberían aprovechar más los esfuerzos realizados por México y Francia porque en la realidad quien sale más favorecido de las relaciones comerciales entre ambos países son los franceses porque prácticamente ellos establecen las condiciones y los sectores que se han de desarrollar, además

los productos que nos venden se encuentran diversificados por sectores y ramas, mientras que en los nuestros se centran fundamentalmente en productos agrícolas y manufacturas. Si realmente queremos tener beneficios comerciales, deberíamos efectuar una revisión de la situación actual, que si bien es cierto ha sido favorable en los ámbitos educativos, culturales, y tecno-científicos, empero no ha dado los frutos esperados en el aspecto comercial.

2. Aprovechar cabalmente los instrumentos, (tratados) mecanismos e instituciones comerciales, como las embajadas y las cámaras de comercio que existen en México y Francia para fomentar las relaciones bilaterales en materia comercial, económica, política, cultural y tecnocientífica, a través de las reuniones binacionales que se realizan de manera periódica y del desarrollo de proyectos conjuntos.
3. Difundir ampliamente información sobre oportunidades de inversión y de comercio para las partes. Alentar la comunicación entre los sectores productivos de ambas sociedades, así como el diálogo sistemático entre las asociaciones empresariales.
4. Elaborar una estrategia de intercambio en la que participen los gobiernos y el sector privado de ambas naciones para superar las asimetrías en las relaciones comerciales.
5. Ampliar la información sobre la vida política, social y cultural de los dos países y estimular todas las formas de comunicación, ello a través de las embajadas, las

conserjerías y las cámaras de comercio, así como de todas las instituciones destinadas a desarrollar algún proyecto que involucre a ambos países.

6. Intensificar el intercambio en todos los ámbitos, no sólo en el cultural, educativo, académico, científico y tecnológico, campos de la relación que se han visto más desarrollada, sino también en el comercial a través de promociones, misiones económicas y ferias.
7. Intensificar el intercambio en los sectores agrícola, industrial y de servicios a través de una revisión periódica del estado que encuentra la relación e impulsar otros campos que no se han desarrollado cabalmente y que representan un polo de desarrollo interno para ambas naciones.
8. Otorgar especial importancia a la cooperación ecológica, como un sector estratégico a través de foros y de espacios de discusión para favorecer el desarrollo sustentable en ambos países.
9. Aprovechar el diálogo político entre funcionarios y parlamentarios, así como los contactos diplomáticos, las comisiones mixtas intergubernamentales, las cámaras y asociaciones empresariales, los centros y programas culturales y académicos, para fomentar la difusión de las actividades desarrolladas, como marco de referencia para futuras acciones conjuntas.

Con ello, se pretende enfatizar que se deben intensificar los mecanismos de intercambio comercial, para que contribuyan a mejorar las condiciones internas del país y se abran nuevos esquemas de intercambio con otros países a nivel mundial.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUADO**, Santiago, Wilson Monroe, *Las negociaciones comerciales con la CEE*, México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1991, 198 pp.
- ANDA** Gutiérrez, Cuauhtémoc, *México y su desarrollo socioeconómico*, México, Limusa, 2000, 280 pp.
- ALGHIRI**, Emmanuel, *El intercambio desigual*, trad. de Jorge Eduardo Navarrete y Sergio Hernández Bravo, México, Siglo XXI, 1972, 472 pp.
- ALVAREZ**, Lizbeth, *Las relaciones político-económicas de México en el contexto de la globalización*, México, Siglo XXI, 2001, 150 pp.
- ANDERSEN**, Arthur, *Diccionario de economía y negocios*, trad. de Héctor de la Vega, Madrid, Espasa, 1997, 768 pp.
- ANGELES**, Luis, *Petróleo en México: Desarrollo y perspectivas*, México, Siglo XXI, 1982, 201 pp.
- APPLEYARD**, R. Dennis, *Economía internacional*, trad. de Javier Landa Vértiz, Madrid, Irwin, 1992, 857 pp.
- ASPE**, Armella Pedro, *El camino de la transformación económica*, México, Fondo de Cultura Económica, 1993, 195 pp.
- BAJO**, Oscar, *Teorías del comercio internacional*, Barcelona, Antonio Bosh editor, 1991, 160 pp.
- BLANCO** Mendoza, Herminio, *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, México, Fondo de Cultura Económica, 1994, 213 pp.
- BANNOCK**, Graham, *Economía*, trad. de Jorge de la Vega, México, Trillas, 1988, 365 pp.
- BARRÈRE**, Armand, *Histoire de la pensée économique et analyse contemporaine*, París, Montchretien, 1974, 274 pp.

- BAVELEIR**, Armand, Jean Charles Donnier, *Un demi-siècle d'échanges extérieurs*, París, Duse, 1997, 259 pp.
- BECK**, Ulrich, *¿Qué es la globalización? Falacia del globalismo respuesta a la globalización*, trad. de Bernardo Moreno, Madrid, Paidós, 1998, 187 pp.
- BLANCO**, Mendoza Herminio, *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, México, Fondo de Cultura Económica, 1994, 234 pp.
- BRETON**, Alejandra, *México: Informe de los proyectos de desarrollo cultural y educativos en acción internacional*, México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 2004, 50 pp.
- BYE**, Maurice, *Las relaciones económicas internacionales*, trad. de Carlos Castillo, México, Siglo XXI, 1992, 672 pp.
- BODEMER**, Klaus, *Europa occidental-América latina: experiencia y desafíos*, trad. de Victor Trejo, Barcelona, Alfa, 1987, 213 pp.
- CALZADA Falcón**, Fernando, *Teoría del comercio internacional. Una introducción*, México, Facultad de Economía –Universidad Nacional Autónoma de México, 1989, 343 pp.
- CARBAUGH**, Robert, *Economía internacional*, trad. de Enrique Mercado, México, Thomson editores, 6^{ta} ed, 1999, 499 pp.
- CÁRDENAS**, Enrique, *La economía política en México, 1950-1994*, México, Fondo de Cultura Económica, 1996, 236 pp.
- CHABROL**, Laurent, *Le secteur automobile*, París, Duse, 2002, 234 pp.
- CHACHOLIADES**, Miltiades, *Economía internacional*, trad. de Carlos Felipe Arango Congote, México, McGraw-Hill, 5^a ed, 1993, 674 pp.
- CHASSEBOUEF**, Marc, *Bilan des activités du Centre National de la Recherche Scientifique*, París, CNRS, 2003, 197 pp.
- CAVES**, R. et R. Jones, *Économie internationale. Le commerce*, París, Armand Colin, 1981, 313 pp.

- CAVES, R.** et R. Jones, *Histoire de l'économie internationale*, París, Armand Colin, 1984, 218 pp.
- CID**, Capetillo Ileana, Mora Rosseroli y Enrique Luis, (coordinadores) *futuro de la economía mexicana*, México, Fundación Friedrich Ebert, 1989, 79 pp.
- CORIAT**, Bernard, Taddéi, D, *Made in France*, París, La découverte, 1993, 267 pp.
- COURTEIX**, Simone, *Recherche scientifique et relations internationales: La pratique française*, París, CNRS, 5ª ed, 2001, 98 pp.
- DAVID**, Ricardo, *Principios de Economía Política y Tributación*, México, Fondo de Cultura Económica, 1973, 318 pp.
- DE LA GARZA**, Hugo, *Modelos de industrialización en México*, México, Fondo de Cultura Económica, 1999, 127 pp.
- DIRN**, Laurent, *La société française en tendance 1975-1995 : deux décennies de changement*, París, Presses Universitaires de France, 1997, 212 pp.
- DILLON**, Jaques, *L'histoire diplomatique de la France*, París, Duse, 1985, 237 pp.
- DOLLFUS**, Oliver, *La mondialisation*, París, Presse de Sciences Politique, 2ª ed, 2001, 167 pp.
- DOMÍNGUEZ**, Rivera Roberto, *México frente a las grandes regiones del mundo*, México, Siglo XXI, 2000, 196 pp.
- DUBOIS**, Marcel, *La dépendance et l'échange*, París, Hatier, 1985, 267 pp.
- DUVAL**, Nathalie, *Les États Unis: Transformations économiques, 1990-2000*, París, Duse, 1990-2000, 197 pp.
- EATON**, David, *México y la globalización*, trad. de Juan Paul Farias Peña y Javier Alberto Reyes Gómez, México, Trillas, 1998, 286 pp.

- ECK**, Jean François, *La France dans la nouvelle économie mondiale*, París, La Découverte, 1994, 189 pp.
- ELLSWORTH**, Leith Clark, *Comercio Internacional*, trad. de Rodolfo Ornelas y Rufina Borges de la Fuente, México, Fondo de Cultura Económica, 2ª ed, 1989, 618 pp.
- FALCÓN** Calzada, Fernando, *Teoría del comercio internacional, Una introducción*, México, Facultad de Economía-Universidad Nacional Autónoma de México, 1989, 189 pp.
- FLORES**, R. Aldo, *Proteccionismo vs. librecambio*, México, Fondo de Cultura Económica, 1998, 440 pp.
- FRENCH**, Davis, *Economía Internacional*, trad. de Albero Salinas, México, Fondo de Cultura Económica, 2ª ed, 1979, 499 pp.
- GILLES**, Jacoud, et Éric Tournier, *Les grands auteurs de l'économie*, París, Hatier, 1998, 347 pp.
- GUIDÉE**, André, *Accès au marché*, París, ORSTOM, 2002, 156 pp.
- GUILLON**, Valerie, *Le secteur automobile au Mexique*, París, La Découvert, 2002, 234 pp.
- GUNTEN**, Mauricette, *Bilan des relations internationales entre le Mexique et la France*, París, CNRS, 2003, 199 pp.
- HARTER**, Jonh, *El lenguaje del comercio*, Servicio cultural e informativo de la Embajada de Estados Unidos en México, México, 1991, 104 pp.
- HÉMEREL**, George et Janine, *La République française : les présidents*, París, Filipacchi, 1998, 219 pp.
- HUERTA**, González Arturo, *Riesgos del modelo neoliberal en México*, México Diana, 3ª ed, 1995, 187 pp.
- IBARRA**, Alejandro, *Los bloques comerciales y su impacto en México*, México Instituto Mexicano de Finanzas, 1989, 167 pp.

- INGRAM**, James y Robert Dunn, *Economía internacional*, trad. de Alfredo Díaz Mata, México, Limusa, 1999, 620 pp.
- KESSLER**, Marie Christine, *La politique étrangère de la France*, París, Presses de la fondation nationale des sciences politiques, 2001, 504 pp.
- KRUGMAN**, Paul, Maurice Obstfeld, *Economía Internacional. Teoría y política*, trad. de Yago Moreno, Madrid, Addison Wesley 5ª ed, 2001, 784 pp.
- LEOST**, Gabriel, *Investissements directs au Mexique*, Embajada de Francia, México, 2000, 115 pp.
- LEOST**, Gabriel, *Accès au marché mexicain*, Embajada de Francia, México, 2002, 100 pp.
- LEDESMA**, Carlos, Cristina Zapata I, *Negocios y Comercio Internacional*, México, Macchi, 1995, 718 pp.
- LOUVOT**, Runavot Claudie, *L' économie française*, París, Institut National de la Statistique et de Études Économiques, 2002, 282 pp.
- LOYSI**, Tyrman, *Un demi- siècle d'échanges extérieurs*, París, Armand Colin 1998, 282 pp.
- LUSTIG**, Nora, *México hacia la reconstrucción de una economía*, México, Fondo de Cultura Económica, 2da ed, 2002, 198 pp.
- MATHIEX**, Charles *Relations de coopération et éducation entre le Mexique et la France*, París, Armand Colin, 2003, 197 pp.
- MILESWSKI**, François, *Le commerce extérieur de la France*, París, Collection Repères, La Découverte, 1990, 176 pp.
- MÉNDEZ**, Morales Silvestre, *Fundamentos de economía*, México, McGraw-Hill, 1996, 245 pp.

- MÉNDEZ**, Morales Silvestre, *Problemas económicos de México*, México, McGraw-Hill, 5ª ed, 2003, 430 pp.
- MOCHÓN**, Francisco, *Principios de economía*, Madrid, McGraw- Hill, 1995, 460 pp.
- MONTBRIAL**, de Thierry et Jacquet, Pierre, *Rapport annuel mondial sur le système économique et les stratégies (RAMSES)*, París, Dunod, 2001, 374 pp.
- MOREAU**, Defarges, *La France, dans le monde du XX^e siècle*, París, Hachette, 1999, 199 pp.
- MOTA**, Sergio, *Desafíos*, México, Diana, 1991, 403 pp.
- MOWERY**, David, *La búsqueda del crecimiento económico*, trad. de Javier Islas, México, Diana, 1985, 197 pp.
- NÚÑEZ SOTO**, Manuel Ángel, *Perspectivas del comercio exterior de México*, México, Siglo XXI, 318 pp.
- OCAMPO**, Ricardo, *México y la cuestión ambiental en el mundo: comercio y desarrollo Internacional*, México, OCDE, 1999-2001, 176 pp.
- ORTIZ**, Alejandro, *El modelo de sustitución de importaciones*, México, Diana, 2ª ed, 1982, 189 pp.
- ORTIZ ARANA**, Fernando, *México en la economía internacional*, Tomo I, Siglo XXI, 182 pp.
- ORTIZ**, WADGYMAR Arturo, *Introducción al comercio exterior de México*, México, Nuestro Tiempo, 5ª ed, 1996, 261 pp.
- ORTIZ**, WADGYMAR Arturo, *La nueva economía: actualidad de las teorías del comercio internacional en un mundo globalizado*, México, Instituto de Investigaciones Económicas-Universidad Nacional Autónoma de México, 2000, 189 pp.

- ORTIZ, WADGYMAR** Arturo, *Comercio exterior de México en el siglo XX*, México, , 2001, 198 pp.
- PALEAUX, Monique**, *L'histoire du libéralismo dans le monde*, París, Hachette 1999, 553 pp.
- PERALTA** Gilberto, *Tendencias de desarrollo nacional*, México, Esfinge, 2004, 213 pp.
- PETREL, Bauchet, Pierre**, *L'Histoire du commerce extérieur*, París, Hatier, 1983, 178 pp.
- PILLES** Jacoud, Tournier Eric, *Les grands auteurs d' économie*, París, Hatier, 1998, 201 pp.
- PORTER, Michael**, *La ventaja competitiva de las naciones*, trad. de Rafael Aparicio Martín, México, Javier Vergara, 1982, 1025 pp.
- PREVOST, Nathalie**, *La politique commerciale commune*, París, Dunod, 1999, 201 pp.
- REDOR, Dominique**, *Économie européenne*, París, Hachette, 1999, 158 pp.
- REDSLOB, Pietre A**, *Histoire de la pensée économique et analyse des théories contemporaines*, París, Dalloz, 8^a ed, 1986, 417 pp.
- RICOSSA, Sergio**, *Diccionario de economía*, México, Siglo XXI, 2000, 2^a ed. 640 pp.
- ROETT, Riodan** (compilador), *Relaciones exteriores de México en la década de los noventa*, México, Siglo XXI, 1991, 343 pp.
- ROJAS, Jorge**, *Las nuevas teorías del comercio internacional*, México, Siglo XXI, 1991, 234 pp.
- ROSAS, María Cristina**, *México ante los procesos de regionalización en el mundo*, México, Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, 1996, 232 pp.

- ROSAS**, María Cristina, *La crisis del multilateralismo clásico*, México, Instituto de Investigaciones Económicas UNAM, 1995, 168 pp.
- RUY** Mauro Marini, *Dialéctica de la dependencia*, México, Era, 2ª ed, 1979, 101 pp.
- SAMANIEGO**, Elías, *El mundo de los cambios*, México, Trillas, 2001, 125 pp.
- SAMUELSON**, Paul, *Economía*, trad. de Esther Rabasco Madrid, McGraw-Hill Interamericana, 15ª ed, 1996, pp.
- SELIGMON**, Ben B, *Principales corrientes de la ciencia económica*, trad. de Carlos Rico, Madrid, Oikos Tau, 1978, 968 pp.
- SHETTINO**, Macario, *Economía internacional*, trad. de Víctor Trejo, México, Iberoamericana, 1995, 222 pp.
- TAMAMES**, Ramón, *Integración y desintegración en Europa y en las Américas*, México, 1993, 187 pp.
- TAYLOR**, B. John, *Economía*, México, CECSA, 1999, 1032 pp.
- THERGÈRE**, D. James, *Economía del comercio y desarrollo*, trad. de Jorge Tudesca y Aníbal C. Leal, Buenos Aires, Amorrortu, 1992, 625 pp.
- TODD**, Emmanuel, *La nouvelle France*, París, Duse, 1988, 196 pp.
- TORRES**, Gaytán Ricardo, *Teoría del comercio Internacional*, México, Siglo XXI, 10ª ed, 1982, 468 pp.
- TUGORES**, Ques Juan, *Economía internacional e integración económica*, Madrid, McGraw - Hill, 1994, 197 pp.
- VAÏSSE**, Maurice, *Les relations internationales depuis 1945*, París, Armand Colin, 2001, 207 pp.
- VESPERINI**, Jean Pierre, *L'économie française sous la V^e République*, París, Économica, 1993, 217 pp.

- VINCON**, Serge, *Le Mexique de l'an 2000 : entre la transformation politique, modernisation économique et poids du passé*, París, Rapport du Sénat français, 2000, 195 pp.
- WEINTRAUB**, Sidney, *México frente al acuerdo de libre comercio: alternativas para el futuro*, trad. de Eduardo Ubeda, México, Diana, 4ª ed, 1993, 284 pp.
- WILEWSKI**, François, *Le commerce extérieur de la France*, París, La Découverte, 2001, 205 pp.
- WITKER**, Jorge, *Comercio exterior de México, marco jurídico y operativo*, México, McGraw-Hill, 1996, 189 pp.
- ZABLUDOVSKY KUPER**, Jaime, *El comercio exterior de México*, México, Fondo de Cultura Económica, 1998, 199 pp.
- ZAMORA**, Francisco, *Tratado de teoría económica*, México, Fondo de Cultura Económica, 8ª ed, 1969, 218 pp.
- ZERAH**, Paul, *La France, l'industrie et le service depuis 1945*, París, Sirey, 1994, 198 pp.
- ZIMAN**, John, *Política, ciencia y tecnología en México y Francia*, trad, de Enrique Muñoz, México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 2003, 213 pp.
- ZORRILA**, Santiago y José Silvestre Méndez, *Diccionario de economía*, México, Aguilar León, 2ª ed, 1990, 182 pp.

HEMEROGRAFÍA

- ABELLA ARMENGOL**, Gloria, "México y la Unión Europea: ¿bilateralidad o contrapeso a Estados Unidos?", *Relaciones Internacionales*, No. 153, enero-abril de 2000, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 15-23.

- ARMENDÁRIZ ECHEGARAY**, Manuel, “Antecedentes de la nueva relación México- la Unión Europea: el acuerdo de Asociación Económica, concertación política y cooperación 1997,” *Mercado de Valores*, año LX, No. 6, junio de 2000, México, pp.16-29.
- ASCHESTRUPP TOLEDO**, Hermann, “La Organización Mundial de comercio y los retos del intercambio multilateral”, *Comercio Exterior*, Vol. 45, No. 11, noviembre 1999, México, Banco de Comercio Exterior, pp. 1-7.
- CALDERÓN SALAZAR**, Jorge, “Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea”, *Economía Informa*, No. 283, diciembre 1999 – enero 2000, México, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 34- 41.
- CASTAFON**, Joan, “Integración europea y ampliación hacia el este”, *Comercio Exterior*, Vol. 49, No. 11, noviembre de 1999, México, Banco de Comercio Exterior, pp. 976-980.
- CASTELAR**, Imelda, “México y la práctica del reconocimiento 175 años de su historia,” *Política Exterior de México*, Tomo 1, México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1985, pp. 108- 121.
- DÍAZ MIER**, Miguel Ángel, “Los acuerdos de fin de siglo entre la Unión Europea y México,” *Comercio Exterior*, Vol. 50, No. 8, agosto 2000, México, pp. 45-53.
- DIDIER**, Michel, “Nouvelle économie et nouvelle technologies,” *Revue de Rexe code*, No. 6, 1^{er} trimestre (enero-marzo) 2000, París, pp. 89-97.
- GARAY**, Cesar, “Estructura del comercio entre México y la Unión Europea”, *Actividad Económica*, No. 238, noviembre 2002, México, Centro de Estudios del Sector privado, pp. 40-51
- GÓMEZ**, Arnulfo, “Las relaciones económicas de México con la Unión Europea”, *Comercio Exterior*, Vol. 49, No. 11, noviembre de 1999, México, Banco de Comercio Exterior, pp. 981- 983.

- GOTO**, Akira y Brendan Barrer, “Les deux face de la mondialisation de petites économies ouvertes dans un monde de plus en plus interdépendant,” *Revue internationale des sciences sociales*, No. 3, junio de 1999, París, pp. 221- 227.
- GREEN**, Rosario, “La agenda política y de cooperación en la nueva relación entre México y la Unión Europea”, *Mercado de Valores*, año LX, No. 6, junio de 2000, México, pp. 3-9.
- KRUGMAN**, Paul, “La nueva teoría del comercio internacional y los países en desarrollo,” *Trimestre económico*, Vol. LV, No. 217, enero-marzo 1988, México, FCE, pp. 50-63
- LARRE**, Benedicto, “Le Mexique”, *L’ Observateur de l’ OCDE*, No. 252, noviembre-diciembre, 1999, París, pp. 95-103.
- MONTAÑO ARMENDÁRIZ**, Arturo, “La política comercial de la Unión Europea y el acuerdo de libre comercio con México,” *Comercio Exterior*, Vol. 48, No. 11, noviembre de 1998, México, Banco de Comercio Exterior, pp. 34-46.
- MORALES PÉREZ**, Eduardo, “México y la Unión Europea: una nueva visión de la política internacional”, *Mercado de Valores*, año LVI, No. 8, agosto 1996, México, pp. 15-21.
- NICOLA**, François, “Vingt ans de développement : les avantages du néolibéralisme,” *Politique étrangère*, No. 3, octubre de 1998, pp. 51-63.
- NOVOA PORTERA**, María, “El tratado Unión Europea-México en el marco de la mundialización,” *Comercio Exterior*, Vol. 51, No. 1, enero 2001, México, Banco de Comercio Exterior, pp. 518-535.
- ORNELAS**, Ruth, “Tratado de libre comercio con la Unión Europea”, *Actividad Económica*, No. 215, enero de 2000, México, Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, pp. 1-15.

ORNELAS, Ruth, “¿Por qué es importante para las empresas un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea,” *Actividad Económica*, No. 218, diciembre de 2001, México, Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, pp. 1-47.

PALACIOS, Juan, “El nuevo regionalismo latinoamericano: el futuro de los acuerdos de libre comercio”, *Comercio Exterior*, Vol. 45, No. 4, noviembre de 1999 México, Banco de Comercio Exterior, pp. 988-996.

PAMPILLÓN, Olmedo, Rafael, Relaciones Económicas entre América Latina y la Unión Europea,” *Comercio Exterior*, Vol. 50, No. 8, agosto 2000, México, Banco de Comercio Exterior pp. 239-256.

RAINELLI, Michel, “Les théories du commerce mondial”, *Cahiers français*, No. 299, noviembre-diciembre de 2000, París, pp. 1-9

VILLARREAL René, “La apertura de México y la paradoja de la competitividad,” *Comercio Exterior*, Vol. 51, No. 9, septiembre 2001, México, Banco de Comercio Exterior, pp. 776- 783.

DOCUMENTOS

BANCO DE MÉXICO, *Informe de las Cifras de desempleo en abril*, México, mayo 2004, 10 pp.

BANCO DE MÉXICO, *Informe anual del comercio exterior de México*, México, enero 2003, 57 pp

MÉXICO, BANCO de COMERCIO EXTERIOR, *¿Cómo exportar a Francia?*, México, 2000, pp. 45-65.

MÉXICO, BANCO de COMERCIO EXTERIOR, *Datos estadísticos de Francia*, México, 2002, pp. 70-81.

CÁMARA DE COMERCIO FRANCO-MEXICANA, *Estadísticas de comercio e inversión en México*, México, 2001-2002 pp. 43-90.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA, (CEPAL) *Estudio económico de América Latina*, Chile, 2000, pp. 51-90.

COMISIÓN NACIONAL DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO, *Inversión extranjera francesa en México*, México 2000, pp. 297-412.

MÉXICO, CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACIÓN, *Relaciones comerciales e inversión entre México y Francia*, México 2003, pp. 5-12.

EMBAJADA DE FRANCIA EN MÉXICO, *Accès au marché mexicain*, México, septiembre 2002, pp. 5-17.

FRANCIA, Ministère des Affaires Étrangères, *Francia y su comercio mundial*, París, 2002, pp. 3-250

INFORME ANUAL 2000, *La Organización Mundial de Comercio*, México, 2000, pp. 1-70.

MÉXICO, SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES, *Informe de las actividades entre México y Francia, Relaciones diplomáticas francomexicanas*, Dirección General de Asuntos Internacionales, México, 2002, pp. 50-65.

MÉXICO, SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES, *Informe diplomático de la Secretaría de Relaciones Exteriores, Relaciones diplomáticas francomexicanas balance y perspectivas*. Dirección general de Asuntos Internacionales, México, 2002 pp. 15-22.

MÉXICO, SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES, *Informe histórico diplomático de la Secretaría de Relaciones, Relaciones diplomáticas francomexicanas*. Dirección General de Asuntos Internacionales, México, 1970-2000, pp. 5-345.

- MÉXICO, INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA**, *Balance del desempleo en México 2003*, México, 2003, pp. 9-17.
- MÉXICO, INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA**, *Hoy*, México, 2000, pp. 7-19.
- MÉXICO, INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA**, *Indices macroeconómicos de México*, México, 2002, pp. 13-80.
- MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA**, *Resumen de las relaciones comerciales entre México y Francia*, México, 2003, pp. 12-14.
- MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES**, *Francia*, París, 1999, pp. 120-133.
- MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES**, *Francia*, París, 2001, pp. 97-130.
- LA POLITIQUE COMMERCIALE COMMUNE**, *L'union européenne*, París, 1999, pp. 99-125.
- MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA**, *Transacciones comerciales bilaterales de la Unión Europea*, México, Balance enero-agosto 2001, pp. 9-23.
- MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA**, *Informe de la inversión extranjera francesa en México*, México, 2000, pp.13-55.
- MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA**, *Resumen de las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea*, México, 2003, pp. 5-33.
- MÉXICO, SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO**, *Informe de la deuda externa de México*, México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Diciembre 2002, 59 pp.

MÉXICO, SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES, *Informe de las relaciones económicas y comerciales entre México y Francia 1980-2000*, México, pp. 23-52.

MÉXICO, SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES, *La diplomacia francesa*, No 35, enero 1993, México, pp. 4-23.

MÉXICO, SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES, *Legajos binacionales*, México, 1970-1982, pp.197-217.

MÉXICO, SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES, *Resumen del área de negociaciones bilaterales 2000-2002*, No. 10, México, 2002 pp. 59-63.

MÉXICO, SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES, *Se celebra en París la IV reunión de consultas políticas entre México y Francia*, Comunicado de prensa No. 066/01, México, 9 de abril de 2001, pp. 3-9.

MÉXICO, SENADO DE LA REPÚBLICA, *Informe de labores de la Comisión binacional México-Francia*, No. 57, México, 2002, pp. 1-115.

MÉXICO, SENADO DE LA REPÚBLICA, *Tratados, ratificados y convenios ejecutivos celebrados por México*, Tomo XXVIII, 1999, México, pp. 97-120.

GLOSARIO

ABUNDANCIA DE FACTORES: Un país es abundante en trabajo en comparación con otro país si este se encuentra dotado con más unidades de trabajo por unidad de capital.

ACUERDO: Transacción que se lleva a cabo entre dos o más personas, grupos, organizaciones, instituciones o Estados sobre determinados temas, aspectos o situaciones, es decir el arreglo expreso o tácito, formal o informal, escrito, verbal o de cualquier modo expresado, entre agentes económicos, tendiente a obtener beneficios mutuos, recíprocos o de cualquier forma entre ellos convenidos

ACUERDO COMERCIAL BILATERAL: Acuerdo formal e informal referente al comercio entre dos países. Tales acuerdos enumeran a veces las cantidades de bienes específicos que pueden intercambiarse entre los países participantes en un periodo determinado.

ACUERDO COMERCIAL: Tratado bilateral o internacional u otro pacto aplicable que compromete a dos o más naciones a condiciones comerciales específicas que, que por lo general, incluyen concesiones mutuamente benéficas.

ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO: Alianza entre dos o más países para crear una zona de libre comercio, dentro de la cual se suprimen totalmente las barreras arancelarias.

ACUERDO MARCO: Tratado o acuerdo que se establece a través de negociaciones con uno o más países u organismos en una determinada actividad o campo.

APERTURA COMERCIAL: Proceso mediante el cual se eliminan las barreras que inhiben el comercio exterior de un país, como pueden ser permisos previos o licencias de importación y aranceles, entre otros. La apertura comercial va aparejada con procesos de integración económica o inclusión a organizaciones internacionales en pro del libre comercio (OMC).

ARANCEL: Impuestos grabado sobre artículos transportados de un área aduanal a otra. El término arancel se refiere a una lista o nomenclatura, muy extensa de mercancías, con la tasa de derechos aduanales que se pagarán al gobierno por importar los productos enumerados.

BARRERAS ARANCELARIAS: Son los impuestos (aranceles) que deben pagar los importadores y exportadores en las aduanas de entrada y salida de las mercancías.

BARRERAS NO ARANCELARIAS: Se denomina así a todo método distinto a de los aranceles o impuestos aduanales, para desalentar las importaciones de un país.

BRECHA TECNOLÓGICA: Implica la creación de productos nuevos que empiezan a producirse y exportar desde los países industrializados y avanzados. Pero esta no es una situación estática y otros países logran eventualmente acceso a la nueva tecnología (cierra la brecha) y empiezan a producir (y exportar) el mismo producto con mano de obra más barata, pero para entonces ya otros nuevos productos han sido desarrollados en los países más avanzados.

COMERCIO INTERINDUSTRIAL: Comercio entre países que consiste en el intercambio de producción de diferentes industrias, es decir, de productos de distinta

clase, lo que favorece la optimización en el uso de los recursos de especializarse cada nación en aquellos productos en los que tiene una ventaja comparativa

COMERCIO INTERNACIONAL: Rama de la actividad económica que se refiere al intercambio de bienes y servicios, así como de capital, mediante trueque o dinero con fines de venta o para satisfacer necesidades, pasando a ser parte de la división internacional del trabajo, o más bien, su producto, es decir, es el intercambio de bienes y servicios entre un país y otro, como resultado del desenvolvimiento de las actividades económicas que se desarrollan al interior de los países.

COMERCIO INTRAINDUSTRIAL: Comercio internacional en el que se intercambian productos de la misma industria, es decir, de la misma naturaleza, por lo que no se actúa según las teorías de las ventajas comparativas y de la dotación factorial, a diferencia de lo que ocurre en el comercio interindustrial. Bajo este enfoque cada país consigue economías de escala al producir el rango completo de productos por sí mismo.

COMPETENCIA PERFECTA: Se refiere a los mercados en los que ninguna empresa o consumidor es suficientemente grande para influir en el precio de mercado, de un producto.

ECONOMÍA DE ESCALA: Aumento de la productividad o disminuciones del costo medio de producción, deriva del aumento de todos los factores de producción en la misma proporción.

EXPORTACIÓN: Representa el monto de bienes y servicios que produce un país y vende al exterior.

GANANCIA: Es el ingreso excedente que recibe el capitalista por su inversión de capital.

GANANCIA COMERCIAL: Es aquella que obtienen los capitalistas que tienen su inversión en la esfera del comercio (capital comercial). O bien es la diferencia entre el precio de compra y el precio de venta de mercancías.

GLOBALIZACIÓN: Es el proceso de cambio económico, político, social, comercial, cultural y tecnológico en las naciones que implica un intercambio y movimiento de los factores de la producción de acuerdo a los intereses de las naciones poderosas, generando una desigualdad económica.

GLOBALIZACIÓN: Se refiere a los flujos de mercancías, inversiones, productos y tecnología entre las naciones.

GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA: significa profundización de vínculos y de los niveles de integración entre las distintas economías y entre los distintos mercados y un comportamiento de las relaciones económicas internacionales notoriamente más dinámico que el comportamiento de los ritmos de la actividad económica interna de los países.

INTENSIDAD DE FACTORES: Un bien es intensivo en trabajo respecto a otro bien porque incorpora más unidades de trabajo que es necesario para el otro bien, es decir un país exportará los bienes en cuya producción se utiliza en forma intensiva e importará productos que utilicen con menor intensidad productiva.

IMPORTACIÓN: Son las compras de bienes y servicios producido en le exterior, es decir, es el ingreso de bienes y servicios al mercado de un país con fines de consumo.

INVERSIÓN: Es la aplicación de recursos financieros destinados a incrementar los activos fijos o financieros de una entidad. Ejemplo: maquinaria, equipo, obras públicas, bonos, títulos, valores, etc. Comprende la formación bruta de capital fijo y la variación de existencias de bienes generados en el interior de una economía. Adquisición de valores o bienes de diversa índole para obtener beneficios por la tenencia de los mismos que en ningún caso comprende gastos o consumos, que sean por naturaleza opuestos a la inversión.

LIBERALISMO ECONÓMICO: Defiende la no intromisión del estado en las relaciones mercantiles entre los ciudadanos (reduciendo los impuestos a su mínima expresión y eliminando cualquier regulación sobre comercio, producción, condiciones de trabajo, etc., sacrificando toda protección como subsidios de desempleo, pensiones públicas, beneficencia pública, aranceles, subsidios a la producción, etc.

LIBERALIZACIÓN: Reducción de aranceles y otras medidas que restringen el comercio, ya sean unilaterales o multilaterales.

MERCANTILISMO: Filosofía económica que consideraba que la forma más importante para que un país se hiciera rico y poderoso era a través de la exportación, más que de la importación; además establecía que el comercio internacional se ocupa de las ganancias del comercio, de la estructura del comercio y de los intercambios, donde el papel del gobierno era estimular las exportaciones y restringir las importaciones, ya que la meta principal del Estado era su enriquecimiento. Que equiparaba la riqueza

nacional con la acumulación de oro, y de otros valores monetarios internacionales, como la reservas de divisas.

MODELO HECKSCHER–OHLIN: Conocido como el modelo de la dotación de factores productivos (2X2X2). Un país exporta los bienes que le es posible producir a un costo menor que los otros países, los costos de los bienes dependen de los factores de producción (mano de obra, maquinaria, capital, etc.), que a su vez dependen de qué tan abundantes sean estos factores productivos dentro de un país, por tanto un país exportará los bienes en cuya producción se utilizan en forma intensiva sus recursos relativamente abundantes e importará productos que utilizan con intensidad sus factores relativamente escasos.

NECESIDAD: es esencialmente un sentimiento de falta, de insuficiencia, la reacción psíquica que provoca en el sujeto cualquier ruptura del equilibrio entre las fuerzas internas de su organismo y las del medio cósmico que le rodea.

POLÍTICA COMERCIAL: Conjunto de medidas e instrumentos para regular las actividades comerciales de un país, tanto en el interior, como en el exterior.

POLÍTICA DE APERTURA: Es un proceso que conlleva a efectuar un comercio más libre, con menos restricciones y más competitivo, que requiere de una preparación interna en todos los sectores productivos a fin de poder competir a nivel mundial.

PROTECCIONISMO: Es el uso deliberado o fomento de restricciones a la importación para que fabricantes nacionales relativamente ineficientes compitan con éxito con productores extranjeros, es decir se usa como una medida para proteger

aquellos sectores débiles para el país, o bien aquellos en donde el país considere que se ve amenazado por las importaciones.

RENDIMIENTOS CONSTANTES A ESCALA: Se presenta cuando en una variación de todos los factores genera una variación proporcional de la producción. Por ejemplo, si se duplica el trabajo, la tierra, el capital y demás factores y hay rendimientos constantes de escala, también se duplicará la producción. Muchas industrias artesanales (como los telares manuales existentes en los países en desarrollo) muestran rendimientos constantes.

TEORÍA DEL VALOR- TRABAJO: la cual señala que en los intercambios de bienes y servicios, los bienes se intercambian de acuerdo con las cantidades relativas de trabajo que contiene.

TRATADO: Es un acuerdo celebrado por escrito entre dos o más países y regido por el derecho internacional, ya conste en uno o dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO: Es un acuerdo internacional celebrado por escrito entre dos o más países y regido por el derecho internacional, ya conste en uno o dos o más instrumentos conexos que regirá las relaciones comerciales entre los participantes.

TRATO DE NACIÓN MÁS FAVORECIDA (NMF): Establece que todo privilegio o concesión otorgado por un miembro de la OMC a un producto originario de otro país

miembro, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de todos los demás países miembros.

VENTAJA ABSOLUTA: la capacidad de una nación para producir un artículo en particular con la menor cantidad de recursos por (unidad de producto) que cualquier otra nación, es decir con insumos y recursos preestablecidos para la producción.

VENTAJAS COMPARATIVAS: (Costos comparativos) Establece que las fuerzas del mercado asignarán los recursos de una nación a aquellos sectores donde sea relativamente más productivo; donde una nación puede importar un bien que podría ser el producto de más bajo costo, si todavía es más productiva en la producción de otros bienes; es decir teniendo dos naciones que producen dos mercancías y dada una diferencia en las respectivas productividades del trabajo entre ellas, para el país con mayor productividad resulta ventajoso importar una mercancía para la cual el costo de producción fuera relativamente mayor, respecto a un país competidor que lo producen a un costo más barato, a pesar de que el primer país sea capaz de producirla. Con ello se llevan a cabo transacciones comerciales que propician la especialización internacional entre los países.

SIGLARIO

ACTIE:	Agencia para la Cooperación Técnica Industria y Económica.
ANUIES:	Asociación de Universidades e Instituciones de Educación Superior.
Bancomext:	Banco de Comercio Exterior.
BEI:	Banco Europeo de Inversiones.
Canacindra:	Cámara Nacional de la Industria de la Transformación.
CEE:	Comunidad Económica Europea.
CECA:	Comunidad Europea del Carbón y del Acero.
CEMCA:	Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos.
CECTI :	Centre d'Échanges et Consultations Techniques Internationaux (Centro de Intercambios y Consultas Técnicas Internacionales).
CFCE:	Centre Francais du Commerce Extérieur (Centro Francés de Comercio Exterior).
CFP:	Compañía Francesa de Petróleo.
CNIE:	Comisión Nacional de Inversión Extranjera.
CNRS:	Centre National de la Recherche Scientifique (Centro Nacional de Investigación Científica).
CNUCED:	Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.
CNUDCI:	Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Comercial Internacional.
Conacyt:	Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.
DREE:	Direction de Relations Économiques Extérieures (Dirección de Relaciones Económicas Exteriores).
Ecosoc:	Consejo Económico y Social.
EDF:	Electricité de France. (Electricidad de Francia).
ENA:	Escuela Nacional de Administración.

GATT:	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
IED:	Inversión Extranjera Directa.
IIE:	Instituto de Investigaciones Económicas.
IIAP:	Instituto Internacional de Administración Pública.
IUT:	Instituto Universitarios de Tecnología.
INEGI:	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
INSERM:	Institut National de la Santé et de la Recherche Médicale (Instituto Nacional de la Salud y la Investigación Médica).
IRD:	Instituto de Investigación para el Desarrollo (Institut de la Recherche pour le Développement).
Nafin:	Nacional Financiera.
OCDE:	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos.
OMC:	Organización Mundial de Comercio.

ONU:	Organización de Naciones Unidas.
ONUDI:	Organización de Naciones Unidad para el Desarrollo Industrial.
ORSTOM:	Instituto Francés de Investigación Científica para el Desarrollo de la Cooperación.
Pemex:	Petróleos Mexicanos.
SE:	Secretaría de Economía.
Telmex:	Teléfonos de México.
TLCAN:	Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
TLCMUE:	Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea.
UE:	Unión Europea.
UNCTAD	Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.

ANEXO

ACUERDO COMERCIAL CELEBRADO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA FRANCESA.

Firmado en la Ciudad de México, el 29 de noviembre de 1951. Aprobado por el Senado, según decreto publicado en el Diario Oficial del 28 de julio de 1952. El canje de los instrumentos de ratificación se efectuó, el 12 de abril de 1954. Publicado en el Diario Oficial del 16 de julio de 1954.

El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Francesa, deseando estrechar los lazos tradicionales de amistad entre los dos países mediante el mantenimiento del principio de igualdad de tratamiento, en forma incondicional e ilimitada, como base de las relaciones comerciales, han decidido celebrar un Acuerdo Comercial y, al efecto, han designado como sus Plenipotenciarios: El Presidente de los Estados Unidos Mexicanos: al señor don Manuel Tello, Secretario de Relaciones Exteriores, y El Gobierno de la República Francesa: al señor Gabriel Bonneau, Embajador Extraordinario y Plenipotenciario; Quienes, después de haberse comunicado sus Pleno Poderes y haberlos hallado en buena y debida forma, han convenido en el siguiente:

ACUERDO COMERCIAL

Título Primero

Disposiciones Tarifarias

ARTICULO PRIMERO.-Las Altas Partes Contratantes se comprometen recíprocamente a extender inmediata e incondicionalmente a los productos originarios de o destinados a la otra Parte Contratante, todos los favores, ventajas, privilegios o inmunidades que en la actualidad concedan o en lo futuro puedan conceder a los productos similares originarios de o destinados a cualquier tercer país. Esta disposición se refiere: a los derechos aduaneros y a las cargas fiscales y otros impuestos y derechos, de cualquier naturaleza, que graven las importaciones o las exportaciones o que se cobren con ese motivo; a aquellos derechos o impuestos que graven las transferencias internacionales de fondos destinados a liquidar importaciones o exportaciones; al modo de percepción de esos derechos, cargas fiscales u otros impuestos; y a todas las reglas y formalidades que afecten a las importaciones o a las exportaciones.

ARTICULO SEGUNDO.-Para la aplicación de las disposiciones del Artículo 19 precedente, los productos originarios y provenientes de México que se importen en condiciones reglamentarias, al ser importados en Francia y en los otros territorios enumerados en el anexo 1 del presente Acuerdo, gozaran de los derechos más reducidos que Francia concede o pueda conceder en el futuro a los productos de igual naturaleza de cualquier tercer país.

Los productos originarios y procedentes de Francia o de los otros territorios enumerados en el anexo 1 del presente Acuerdo que se importen en México, gozaran de los derechos más reducidos que en México concede o pueda conceder en el futuro a los productos de igual naturaleza de cualquier tercer país.

ARTÍCULO TERCERO.- Cada una de las Altas Partes Contratantes se comprometen a no aplicar a los productos importados del territorio de la otra Parte, derechos o impuestos interiores o más elevados de aquellos que afecten o puedan afectar en el mercado interior a los productos similares de origen nacional.

Cada una de las Altas Partes Contratantes se compromete, asimismo, a no mantener o poner en vigor, respecto a las operaciones comerciales relativas a productos importados de la otra Parte, reglamentaciones interiores distintas de aquellas que se apliquen o que en el futuro puedan aplicarse a las operaciones comerciales relativas a los productos similares de origen nacional.

En virtud de la aplicación de estas disposiciones, los productos originarios de una de las Altas Partes Contratantes no estaría sujeto, en el territorio de la otra Parte, a un tratamiento menos favorable que los productos similares de origen nacional, para todo lo concerniente a las disposiciones legales o reglamentarias relativas a la compra, la venta, el transporte, otros impuestos interiores diferentes o más elevados de aquellos que afecten o en el futuro puedan afectar en el mercado interior a los productos similares de origen nacional.

Cada una de las Altas Partes Contratantes se compromete, asimismo a mantener o no poner en vigor, respecto a las operaciones comerciales relativas a productos importados de la otra Parte, reglamentaciones interiores distintas de aquellas que se apliquen o que en el futuro puedan aplicarse a las operaciones comerciales relativas a los productos similares de origen nacional.

En virtud de la aplicación de estas disposiciones, los productos originarios de una de las Altas Partes Contratantes no estarán sujetos, en el territorio de la otra Parte, a un tratamiento menos favorable que los productos similares de origen nacional, para todo lo concerniente a las disposiciones legales o reglamentarias relativas a la compra, la venta, el transporte y la utilización de los productos.

Las disposiciones del presente Artículo no se aplicarán a los casos de excepción que establezca la legislación de las Altas Partes Contratantes. Estos casos de excepción podrán establecerse únicamente cuando se consideren indispensables para proteger la economía nacional de cualquiera de las Altas Partes Contratantes, sin que puedan tener, de manera laguna, de carácter discriminatorio a favor de los productos proceden de cualquier otro país.

ARTÍCULO CUARTO.-En lo que respecta a todos los derechos o impuestos, a todos los reglamentos y a todas las formalidades aplicables, las Altas Panes Contratantes concederán al tráfico en tránsito un tratamiento no menos favorable que el que se concede al tráfico en tránsito proveniente de o con destino al territorio de cualquier tercer país.

ARTICULO QUINTO.-Las Altas Panes Contratantes harán lo posible por limitar, al costo aproximado de los servicios respectivos, todos los derechos, cargas fiscales e impuestos de cualquier naturaleza, excepto los derechos de aduana sobre la importación y la exportación y los derechos a que se refiere el Artículo tercero. Además, procurarán reducir el número y la diversidad de esos derechos, cargas fiscales e impuestos, así como el campo de aplicación y la complejidad de las formalidades de importación y de exportación y las formalidades relativas a los documentos que deba presentarse en materia de importación y de exportación.

ARTÍCULO SEXTO.-El tratamiento de la nación más favorecida no se aplicará:

- 1) a las ventajas preferenciales que Francia concede o pueda conceder en el futuro a los otros territorios de la Unión Francesa o que estos territorios concedan o puedan conceder en el futuro a Francia;
- 2) a las ventajas particulares que son o sean concedidas por una de las Altas Partes Contratantes para facilitar el comercio de fronteras con los países limítrofes;
- 3) a las ventajas que son o sean concedidas por una de las Altas Partes Contratantes a otros Estados en virtud de la formación de una Unión Aduanera o establecimiento de una zona de comercio libre.

Título Segundo **Disposiciones diversas**

ARTÍCULO SÉPTIMO.-Ninguna disposición del presente Acuerdo impedirá la adopción o aplicación por cualquiera de las Partes, de las medidas que se citan a continuación, siempre que ellas no constituyan un medio de discriminación arbitraria o injustificada o una restricción disimulada al comercio:

- a) las necesarias a la protección de la moral pública;
- b) las necesarias a la aplicación de leyes y reglamentos relativos a la seguridad pública;
- c) las necesarias a la protección de la vida o de la salud de las personas o de los animales o a la preservación de los vegetales;
- d) las relativas a la importación o a la exportación del oro o de la plata;
- e) las relativas a los artículos fabricados en las prisiones;
- f) las impuestas para la protección de tesoros nacionales de valor artístico, histórico o arqueológico;
- g) las relativas al control sobre la importación o la exportación de armas, municiones o instrumentos de guerra y, en circunstancias excepcionales, de cualesquiera otros implementos militares.

ARTÍCULO OCTAVO.-Cada una de las Altas Partes Contratantes se compromete a tomar todas las medidas necesarias para garantizar de manera efectiva los productos naturales o fabricados originarios de la otra Parte Contratante contra la competencia desleal que pueda existir en las transacciones comerciales. Cada una de las Altas Partes Contratantes se compromete, particularmente, a tomar todas las medidas necesarias para evitar que en su territorio se empleen de manera abusiva los nombres o marcas geográficas de origen de la otra Parte, a condición de que tales nombres o marcas sean debidamente protegidos por ella y hayan sido notificados por la misma. Esta notificación deberá precisar principalmente los documentos emitidos por la autoridad competente del país de origen en la que se indique el derecho a tales nombres o marcas de origen. Ninguno de los nombres o marcas de origen podrá considerarse con un carácter genérico.

ARTÍCULO NOVENO.-Si el Gobierno de una de las Altas Partes Contratantes adoptare alguna medida que, sin oponerse a los términos del presente Acuerdo, se considerase por el gobierno de la otra Parte como tendiente a anular o a disminuir su alcance, el Gobierno que hubiese adoptado tal

medida tomará en consideración las objeciones que el otro Gobierno formule y le proporcionará todas las facilidades necesarias para un cambio de impresiones respecto al asunto, a fin de llegar a un acuerdo satisfactorio para ambas Partes.

El Gobierno de cada una de las Altas Partes Contratantes considerará con espíritu amistoso las representaciones que le formule el de la otra Parte sobre la aplicación de las reglamentaciones aduaneras, del control de los intercambios internacionales, de las restricciones cuantitativas, de las formalidades aduaneras, o de la aplicación de las leyes sanitaria y de los reglamentos para la protección de la salud o de la vida humana, animal o vegetal. El Gobierno al que se haga la representación dará toda clase de facilidades para que se efectúen los cambios de impresiones respectivos.

ARTICULO DÉCIMO.-En lo que a Francia se refiere, d presente Acuerdo se aplicará a los territorios enumerados en el anexo I.

Disposiciones Finales

ARTÍCULO UNDÉCIMO.-El presente Acuerdo será ratificado de conformidad con las leyes constitucionales de las Altas Partes Contratantes y d canje de ratificaciones se efectuará en la Ciudad de París.

Entrará en vigor inmediatamente después del canje de ratificaciones. Sin embargo, las Altas Partes Contratantes se reservan la facultad de darle aplicación provisional conforme a su respectiva legislación a partir de la fecha que se determine de común acuerdo.

El presente Acuerdo tendrá una duración de dos años a contar de su entrada en vigor; podrá ser denunciado en cualquier momento mediante aviso con tres meses de anticipación; será prorrogado, por tácita reconducción, por un período de igual duración a menos que fuese denunciado tres meses antes de su expiración. En fe de lo cual los respectivos Plenipotenciarios lo firmaron y sellaron en la Ciudad de México, en dos ejemplares igualmente auténticos, en los idiomas español y francés, el día veintinueve del mes de noviembre de mil novecientos cincuenta y uno.

[L.S.] .Manuel Tello.

[L.S.] Gabriel Bonneau.

ANEXO UNO

Territorios colocados bajo la autoridad de Francia a los cuales se aplican las disposiciones del presente Acuerdo.

Por lo que respecta a la Unión Francesa, el presente Acuerdo se aplica a los territorios abajo mencionados: Francia Metropolitana incluyendo Córcega; Argelia; Los Departamentos Franceses de Ultramar, de la Guadalupe, de la Guayana, de la Martinica y de la Reunión; Marruecos y Túnez; Los territorios que forman con Francia.

ACUERDO MARCO DE COOPERACION ENTRE EL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA FRANCESA.

El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Francesa, en adelante denominados "las Partes", deciden reforzar y profundizar los nexos tradicionales de amistad y cooperación existentes entre los dos Estados;

Teniendo en cuenta la existencia de intereses comunes entre las dos naciones y subrayando su apoyo a los principios y objetivos consagrados en la Carta de las Naciones Unidas;

Teniendo en cuenta el nivel de desarrollo económico de cada una de las Partes; Convencidos de que el crecimiento económico y el progreso social están indisolublemente vinculados al fortalecimiento de la estabilidad política y social y al desarrollo de las instituciones democráticas;

Convencidos de que la activa participación de México y Francia en las relaciones políticas, económicas y culturales internacionales favorecen el establecimiento de un orden mundial más equitativos;

Tomando en cuenta el Acuerdo Marco de Cooperación firmado el 26 de abril de 1991, entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Económica Europea: Tomando en consideración el espíritu de la Declaración de Roma del 20 de diciembre de 1990 entre la Comunidad Económica Europea y sus Estados miembros y los Estados miembros del Grupo de Río; y. Reconociendo que, en el marco del presente Acuerdo, es indispensable promover y coordinar la cooperación actual y futura entre las Partes;

Acuerdan lo siguiente:

CAPITULO I

OBJETIVOS:

ARTICULO 1 Las Partes se comprometen a dar un renovado impulso a su relación bilateral. Para este fin están decididas a fomentar y fortalecer el desarrollo de su cooperación en los ámbitos definidos en el presente Acuerdo y conforme a las modalidades en él definidas. Estas modalidades serán precisadas, en caso necesario, a través de acuerdos sectoriales o interinstitucionales para cada ámbito específico. La lista de los acuerdos en vigor figura en Anexo.

Para lograr este objetivo, las Partes manifiestan su decisión de dar un nuevo impulso a sus relaciones políticas al más alto nivel posible, favorecer la cooperación económica bilateral y promover los intercambios tecnológicos, así como el diálogo entre ambas culturas.

CAPÍTULO COOPERACIÓN POLÍTICA.

ARTÍCULO 2 Las Partes convienen en:

- Ampliar y profundizar las consultas entre sus Gobiernos sobre asuntos políticos de interés común;
- Celebrar consultas políticas de alto nivel, para un intercambio de puntos de vista en cuanto a las posiciones de ambos Estados sobre los asuntos políticos; de interés común, tanto en el marco bilateral como en el multilateral, bajo la forma de encuentros entre funcionarios de sus respectivas Cancillerías, y ;
- Analizar las principales cuestiones bilaterales e internacionales de interés común, particularmente el diálogo político entre las regiones geográficas a las que pertenecen las Partes.

CAPÍTULO III

COOPERACIÓN ECONÓMICA

ARTÍCULO 3 Las Partes se comprometen a intensificar y consolidar sus relaciones económicas bilaterales, sobre la base de los Acuerdos en vigor u otros a celebrarse, especialmente por lo que se refiere al comercio, las inversiones, la cooperación financiera y la cooperación industrial y tecnológica en los siguientes ámbitos: agricultura, agroindustria, Silvicultura, energía, minería, comunicaciones, transportes, servicios, turismo, propiedad intelectual, normatividad, salud y medio ambiente, entre otros.

Para tal fin, favorecerán el desarrollo de sus economías sobre bases duraderas. Igualmente, diversificarán sus vínculos económicos, fomentarán el comercio, los flujos de inversión y de tecnología mediante mecanismos que incluyan, de ser necesario acuerdos sectoriales que contribuyan a dinamizar y ampliar la cooperación económica; bilateral, sin perjuicio de los compromisos internacionales de ambos Estados.

ARTÍCULO 4 Las Partes reconocen que la cooperación financiera es uno de los principales elementos de la relación económica bilateral; por ello, se esforzarán en ampliar los instrumentos financieros bilaterales y en favorecer la cooperación de las instituciones) de las autoridades financieras conforme a las siguientes modalidades:

- La realización de consultas frecuentes entre ellas;
- El intercambio de información en materia de estadísticas y de metodologías financieras, así como de la experiencia en las áreas de interés común a través de seminarios, conferencias y grupos de trabajo, principalmente, y
- La formación profesional en la materia.

ARTÍCULO 5 A fin de estimular la cooperación entre instituciones y organismos privados, las Partes se comprometen a impulsar los proyectos conjuntos de empresas, así como de cámaras, asociaciones y organismos profesionales.

ARTÍCULO 6 A fin de establecer los vínculos de cooperación entre sus diversas regiones geográficas; las Partes se esforzarán por definir las condiciones que permitan a las entidades ni vas mexicanas y a las colectividades territoriales descentralizadas francesas, lo ir dentro de los sectores de interés mutuo, poniendo especial atención a las menos desarrolladas.

CAPITULO IV

COOPERACION TÉCNICA Y CIENTÍFICA

ARTÍCULO 7 Con el objeto de resolver conjuntamente los problemas de interés común con la participación de instituciones y organismos del sector público y privado, así como con organizaciones no gubernamentales, las Partes promoverán la cooperación técnica y científica bilateral, sobre la base de los acuerdos en vigor u otros por celebrarse.

Para tal fin, las Partes convienen:

- Establecer mayores vínculos permanentes entre las comunidades científicas entre los dos Estados;
- Mejorar los programas de interés común;
- Promover los intercambios de tecnología;
- Favorecer la asociación entre sus centros de investigación;
- Asegurar la protección recíproca y eficaz de los derechos de la propiedad intelectual, así como de la explotación de estos derechos, especialmente en el marco de acuerdos específicos, y
- Favorecer la cooperación y el intercambio de puntos de vista entre organismos responsables de la propiedad intelectual.

ARTÍCULO 8 Para el desarrollo de la cooperación técnica y científica, las Partes acuerdan definir conjuntamente los sectores de interés común, otorgando una atención particular a los temas siguientes: el agua, los recursos naturales, el medio ambiente, los transportes, las telecomunicaciones, la microelectrónica, la microinformática, las biotecnologías aplicadas a la salud y a la agricultura, los nuevos materiales y el mejoramiento de la calidad de vida de la población.

ARTÍCULO 9 Las Partes definirán proyectos conjuntos que favorezcan y estimulen de la manera más amplia posible la formación de recursos humanos de alto nivel, la investigación y el intercambio de información científica mediante la organización de seminarios, talleres, congresos y reuniones de trabajo entre sus comunidades científicas, así como el intercambio de científicos.

ARTÍCULO 10 La cooperación técnica en proyectos de alta tecnología relacionados con los programas y subprogramas en vigor de la Comunidad Económica Europea, puede adoptar la forma de acuerdos sectoriales o interinstitucionales.

ARTÍCULO 11 Las Partes examinarán las formas de favorecer el acceso de instituciones y empresas mexicanas a los programas científicos y tecnológicos en el seno de las organizaciones europeas.

ARTÍCULO 12 Las Partes se comprometen a facilitar y apoyar programas de cooperación entre sus organismos e instituciones de investigación, ya sea a nivel bilateral, o en colaboración con instituciones científicas internacionales.

ARTÍCULO 13 Las Partes buscarán favorecer las iniciativas relativas a la ejecución de nacionales para el desarrollo sostenible de sus recursos naturales respectivos dentro del ámbito de la protección del medio ambiente y de la conservación de mas, incluyendo amplias posibilidades de intercambio de tecnologías específicas la protección del medio ambiente.

ARTÍCULO 14 Sin perjuicio de sus legislaciones internas y de sus compromisos internacionales las Partes se comprometen a reducir las diferencias entre ellas en los ámbitos de la metrología, de la normalización y de la certificación, favoreciendo el uso de normas internacionales y de sistemas de certificación compatibles, así como el intercambio información respecto a estas cuestiones.

CAPÍTULO V

COOPERACION ADMINISTRATIVA

ARTÍCULO 15 Dentro del ámbito administrativo, las Partes acuerdan:

Reafirmar su apego al desarrollo de la cooperación en el ámbito de la administración pública y de la protección civil, particularmente en la capacitación y la asesoría técnica y, en lo general, en el fortalecimiento de las relaciones de los servicios competentes de ambos Estados; Cooperar, en el marco de las convenciones internacionales existentes en la lucha contra la oferta, la demanda y el tráfico ilícito de estupefacientes, ejerciendo una vigilancia particular para evitar su contrabando, los riesgos del desvío de precursores químicos y el lavado de dinero proveniente , de estos productos, así como en la lucha contra el producto del crimen en general: Continuar su cooperación en el ámbito de la capacitación del personal y de los recursos humanos de la administración pública.

ARTÍCULO 16 Las Partes acuerdan proseguir los esfuerzos tendientes a concluir un convenio en materia de seguridad social en beneficio de sus nacionales.

CAPITULO VI

COOPERACIÓN CULTURAL Y EDUCATIVA.

ARTICULO 17 En materia cultural y educativa, las Partes reafirman su voluntad de reformar la cooperación sobre la base de los acuerdos en vigor o aquellos por celebrarse.

ARTÍCULO 18 Las Partes expresan su deseo de desarrollar la cooperación entre sus instituciones competentes dentro de los ámbitos de la cultura, la educación, los medios audiovisuales y el deporte.

ARTÍCULO 19 En el campo de la educación las Partes expresan su deseo de continuar la cooperación con los programas conjuntos de las universidades, los otros centros de enseñanza superior e investigación y de los centros deportivos, así como en el otorgamiento recíproco de becas de estudio.

ARTÍCULO 20 Cada una de las Partes continuará promoviendo el conocimiento de la cultura y la lengua de la otra, estimulando la organización de conferencias, conciertos, exposiciones,

representaciones teatrales, transmisiones de radio y de televisión, proyecciones cinematográficas, participación en festivales y encuentros y facilitará lo más ampliamente posible la enseñanza del idioma de la Otra, en particular en la enseñanza secundaria y superior.

CAPÍTULO VII

DISPOSICIONES DIVERSAS

ARTÍCULO 21 Las Partes acuerdan constituir la Comisión Binacional México-Francia, para que sea la instancia de concertación bilateral en cuyo seno serán definidas las grandes líneas de la cooperación bilateral, así como las acciones específicas en los ámbitos mencionados en los Artículos correspondientes del presente Acuerdo.

- Comisión Binacional tendrá, entre otras, las siguientes funciones:
Definir, impulsar y dar seguimiento al desarrollo de las iniciativas de interés común; Coordinar las acciones de las comisiones sectoriales existentes que seguirán operando al amparo de este Acuerdo; Supervisar y evaluar el cumplimiento del presente Acuerdo.

La Comisión Binacional estará coordinada por las Cancillerías de ambos Estados. Se reunirá cada dos años en las fechas y lugares acordados por la vía diplomática.

La Comisión Binacional será copresedida por los Cancilleres e integrada por los representantes de las Secretarías y organismos competentes. En el período que medie entre las sesiones de la Comisión Binacional, un Secretario Técnico mantendrá el seguimiento de las acciones de cooperación resultantes del presente Acuerdo, en coordinación con los secretariados técnicos de las comisiones sectoriales existentes.

ARTÍCULO 22 Las comisiones sectoriales económica, cultural, científica y técnicas existentes seguirán reuniéndose según sus propios calendarios y bajo sus presidencias respectivas a nivel de Secretario de Estado, en coordinación con la Comisión Binacional. Estas comisiones podrán sesionar en forma simultánea en el marco de las reuniones de la Comisión Binacional. Lo anterior se entenderá sin perjuicio de que las Partes, de mutuo; acuerdo, celebren consultas periódicas sobre asuntos de interés común.

ARTÍCULO 23 Las Partes deciden que, de conformidad con los términos del presente Acuerdo, las dependencias y organismos de sus Gobiernos podrán celebrar los acuerdos interinstitucionales que consideren necesarios para fortalecer la relación bilateral, previa coordinación con las respectivas Cancillerías.

ARTÍCULO 24 La Comisión Binacional orientará y coordinará las acciones derivadas de los proyectos y acuerdos sectoriales celebrados entre las diferentes dependencias y organismos de sus respectivos Gobiernos, así como de los que se celebren en el futuro. Asimismo, dará seguimiento al cumplimiento de esas acciones.

CAPÍTULO VIII

DISPOSICIONES FINALES

ARTÍCULO 25 Las Partes convienen en reexaminar el presente Acuerdo a la luz de los resultados que arroje su cooperación y en función de su evolución. El Acuerdo puede ser modificado o complementado mediante el intercambio de instrumentos diplomáticos entre ambos Gobiernos.

ARTÍCULO 26 Cualquier controversia relacionada con la interpretación o la aplicación del presente Acuerdo será solucionada por la vía diplomática.

ARTÍCULO 27 El presente Acuerdo podrá ser denunciado en cualquier momento por cualquiera de las Partes. La denuncia producirá sus efectos una vez transcurridos seis meses a partir de la notificación correspondiente.

ARTÍCULO 28 Cada una de las Partes notificará a la Otra el cumplimiento de los procedimientos requeridos por su legislación para la entrada en vigor del presente Acuerdo. Esta corresponderá a la fecha de la última notificación.

Hecho en la Ciudad de México, a los dieciocho días del mes de febrero del año de mil novecientos noventa y dos, en dos textos, uno en idioma español y otro en idioma francés, siendo ambos textos igualmente válidos.

POR EL GOBIERNO DE LOS
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

POR EL GOBIERNO DE LA
REPUBLICA FRANCESA

Andrés Rozental

Alain Vivien

Subsecretario de Relaciones
Exteriores

Secretario de Estado para Asuntos
Extranjeros.

PROTOCOLO DE FIRMA

En el momento de proceder a la firma del Acuerdo Marco de Cooperación de la fecha, los signatarios hacen la siguiente declaración concordante que será considerada como parte integrante del Acuerdo Marco:

La lista de los acuerdos vigentes anexa al presente Acuerdo será establecida en breve; las Partes intercambiarán las informaciones necesarias para este efecto. Los acuerdos que se hayan omitido en esta lista no serán considerados automáticamente abrogados, salvo si las Partes así lo acordaran.

Hecho en la Ciudad de México, el día dieciocho del mes de febrero del año de mil novecientos noventa y dos, en dos textos, uno en francés y otro en español, siendo ambos textos igualmente válidos.

POR EL GOBIERNO DE LOS
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

Andrés Rozental

Subsecretario de Relaciones

POR EL GOBIERNO DE LA
REPUBLICA FRANCESA

Alain Vivien

Secretario de Estado para
Asuntos Exteriores

ACUERDO ENTRE EL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA FRANCESA PARA LA PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCAS DE INVERSIONES.

El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República francesa, en lo sucesivo denominados “las Partes Contratantes”, deseando fortalecer la cooperación económica entre los dos Estados y crear condiciones favorables para las inversiones mexicanas en Francia y las inversiones francesas en México, Convencidos de que la promoción y protección de estas inversiones son adecuadas para estimular las transferencias de capital y tecnología entre los dos países en el interés de su desarrollo económico.

Han acordado las disposiciones siguientes:

ARTICULO 1: Definiciones

Para la aplicación del presente Acuerdo:

1. El término “inversión” significa toda clase de activos, tales como bienes, derechos e intereses de toda naturaleza, incluyendo derechos de propiedad y en particular, aunque no exclusivamente:

a) Bienes muebles e inmuebles, adquiridos o utilizados con el fin de obtener un beneficio económico o con otros propósitos comerciales, así como cualesquiera otros derechos reales, tales como hipotecas, gravámenes, usufructos, derechos de prenda y derechos análogos;

b) Acciones, dividendos y otras formas de participación, incluyendo formas de participación minoritaria o indirecta, en sociedades constituidas en el territorio de una de las Partes Contratantes;

c) Títulos de crédito o instrumentos de deuda o cualquier derecho sobre prestaciones que tengan un valor económico;

d) Derechos de propiedad intelectual, comercial e industrial, tales como derechos de autor, patentes, licencias, marcas, maquetas, modelos industriales y procedimientos técnicos, nombres comerciales, prestigio y clientela;

e) Derechos derivados de cualquier forma de concesión otorgada bajo cualquier medio legal;

Conforme a la definición que precede, cualquier modificación en la forma en que los activos han sido invertidos, no afectará su calidad de inversión, siempre y cuando dicha modificación no sea contraria a la legislación de la Parte Contratante en el territorio o en la zona marítima en la cual la inversión es realizada.

Sin embargo “inversión” no significa reclamaciones pecuniarias derivadas únicamente de transacciones comerciales diseñadas exclusivamente para la venta de bienes o servicios por un nacional o persona moral situada en el territorio de una de las Partes Contratantes a un nacional o a una persona moral situada en el territorio de la otra Parte Contratante, créditos destinados a financiar transacciones comerciales tales como el financiamiento a actividades comerciales y otros créditos con una duración inferior a tres años, así como los créditos otorgados al Estado o a una empresa del Estado.

Sin embargo, lo anterior no se aplica a créditos o préstamos otorgados por un inversionista de una de las Partes Contratantes a una empresa de la otra Parte Contratante que sea propiedad o esté controlada por ese inversionista.

2. El término “inversionista” significa:

a) nacionales, *i.e.* personas físicas que posean la nacionalidad de alguna de las Partes Contratantes;

b) Toda persona moral constituida en el territorio de una de las Partes Contratantes de conformidad con la legislación de esa Parte Contratante y que tenga su sede en el territorio de esa Parte, o que esté controlada, directa o indirectamente por nacionales de una de las Partes Contratantes o por personas morales que tengan su sede en el territorio de una de las Partes Contratantes y que estén constituidas de conformidad con la legislación de esa Parte Contratante. Una persona moral se considerará como controlada si la mayoría de sus acciones emitidas con derecho a voto es propiedad de un nacional o de una persona moral que tenga su sede en el territorio de una de las Partes Contratantes y que esté constituida de conformidad con la legislación de la última Parte Contratante.

3. El término “rentas” significa todas las cantidades producidas por una inversión, tales como ganancias, regalías e intereses. Las rentas de la inversión y, en caso de reinversión, las rentas de la reinversión, gozarán de la misma protección que la inversión.

4. El término “territorio” significa el territorio de cada una de las Partes Contratantes. El término “zona marítima” significa la zona económica exclusiva y la plataforma continental, que se extienden mas allá del mar territorial de cada una de las Partes Contratantes sobre el que ejerzan derechos soberanos o jurisdicción en virtud del Derecho Internacional.

ARTICULO 2 Ámbito de aplicación del Acuerdo

1. Se entiende que las inversiones cubiertas bajo el presente Acuerdo son aquéllas que ya han sido realizadas o pueden ser realizadas después de la entrada en vigor de este Acuerdo, de conformidad con la legislación de la Parte Contratante en el territorio o en la zona marítima donde son realizadas las inversiones.

2. Este Acuerdo se aplicará en el territorio y en la zona marítima de cada una de las Partes Contratantes.

3. Nada de lo dispuesto en el presente Acuerdo será interpretado para impedir a cualquiera de las Partes Contratantes tomar cualquier medida para regular las inversiones realizadas por inversionistas extranjeros y las condiciones de las actividades de estos inversionistas, en el marco de medidas destinadas a preservar y promover la diversidad cultural y lingüística.

ARTICULO 3 Promoción y admisión de inversiones: Cada una de las Partes Contratantes admitirá en su territorio y en su zona marítima las inversiones realizadas por inversionistas de la otra Parte Contratante de conformidad con su legislación y las promoverá en aplicación de las disposiciones de este Acuerdo.

ARTICULO 4 Protección y tratamiento de inversiones

1. Cada una de las Partes Contratantes se compromete a asegurar, en su territorio y en su zona marítima, un trato justo y equitativo de conformidad con los principios del Derecho Internacional, a las inversiones realizadas por inversionistas de la otra Parte Contratante, y asegurará que el ejercicio de sus derechos así reconocidos no serán impedidos por la ley o en la práctica.

2.- Cada una de las Partes Contratantes deberá otorgar en su territorio y en su zona marítima a los inversionistas de la otra Parte Contratante, con respecto a sus inversiones y a la operación, administración, mantenimiento, uso, goce o disposición de tales inversiones, un tratamiento no menos favorable que el otorgado a sus inversionistas, o el tratamiento otorgado a los inversionistas de la Nación más favorecida, si el último es más favorable.

No obstante el principio de tratamiento nacional, cada una de las Partes Contratantes puede requerir a un inversionista de la otra Parte Contratante, o a una empresa situada en su territorio, que sea propiedad o esté controlada por tal inversionista, que proporcione información rutinaria para propósitos estadísticos concerniente a sus inversiones.

Este tratamiento no se extiende a los privilegios otorgados por una Parte Contratante a inversionistas de un tercer Estado en virtud de su participación o asociación en una zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común o cualquier otra forma de organización económica regional.

Las disposiciones de este artículo no se aplicarán a materias tributarias

3.- Las inversiones realizadas por inversionistas de una de las Partes Contratantes en el territorio y en la zona marítima de la otra Parte Contratante gozarán de protección y seguridad plena y completa en el territorio y zona marítima mencionados.

4.- Las Partes Contratantes examinarán de manera benevolente, dentro del marco de su legislación interna, las solicitudes para la entrada y la autorización para residir, trabajar y viajar, realizadas por los nacionales de una Parte Contratante con respecto a una inversión realizada en el territorio o en la zona marítima de la otra Parte Contratante.

ARTICULO 5 Expropiación e Indemnización

1.- Ninguna de las Partes Contratantes nacionalizará o expropiará directa o indirectamente, o tomará cualquier otra medida que tenga efecto equivalente, con respecto a una inversión de la otra Parte Contratante, en su territorio y en su zona marítima, excepto:

- i) por causa de interés público;
- ii) siempre y cuando tales medidas no sean discriminatorias;
- iii) conforme al debido proceso legal;
- iv) mediante el pago de una indemnización de conformidad con los párrafos 2 y 3 del presente artículo.

2. La indemnización será pagada sin demora, será libremente transferible y completamente liquidable.

3. La indemnización será equivalente al valor justo de mercado o, a falta de dicho valor, al valor real que tenga la inversión expropiada o nacionalizada inmediatamente antes de que la expropiación o la nacionalización se haya llevado a cabo y no reflejará cambio alguno en su valor debido a que la intención de expropiar haya sido conocida con anterioridad a la fecha de la expropiación. Los criterios de valuación incluirán el valor corriente, el valor del activo, incluyendo el valor fiscal declarado de la propiedad de bienes tangibles, y otros criterios que según las circunstancias resulten apropiados para determinar el valor justo de mercado. La mencionada indemnización, su importe y sus condiciones de pago, se establecerán a más tardar el día de la desposesión. Hasta la fecha de pago, la indemnización producirá intereses calculados a la tasa de interés comercial aplicable.

ARTICULO 6 Indemnización por pérdidas

Los inversionistas de una de las Partes Contratantes cuyas inversiones hayan sufrido pérdidas derivadas de guerra o cualquier otro conflicto armado, revolución, estado de emergencia nacional o motín que ocurra en el territorio o en la zona marítima de la otra Parte Contratante, disfrutarán del trato otorgado por la última Parte Contratante que no sea menos favorable que el otorgado a sus propios inversionistas o a aquéllos de la Nación más favorecida.

ARTICULO 7 Libre Transferencia

Cada Parte Contratante, en el territorio o en la zona marítima en la cual las inversiones hayan sido realizadas por inversionistas de la otra Parte Contratante, concederá a estos inversionistas la libre transferencia de:

- a) Intereses, dividendos, ganancias y otros ingresos corrientes,
- b) pagos derivados de derechos, tales como los definidos en el Artículo 1, Párrafo 1, incisos (d) y (e),
- c) pagos realizados en virtud de amortizaciones de préstamos que hayan sido contratados regularmente,

- d) el valor de la liquidación total o parcial o disposición de la inversión, incluyendo las ganancias del capital sobre el capital invertido.
- e) la indemnización de acuerdo con el Artículo 5, Párrafos 2 y 3,
- f) las ganancias y otras remuneraciones del personal contratado del exterior en relación con una inversión.

Las transferencias referidas en los párrafos que preceden deberán ser efectuadas sin demora al tipo de cambio oficial vigente en la fecha de la transferencia.

En caso de un desequilibrio fundamental de la balanza de pagos o de una amenaza del mismo, cada una de las Partes Contratantes podrá temporalmente restringir las transferencias, siempre y cuando tal Parte Contratante instrumente medidas o un programa de acuerdo con los estándares del Fondo Monetario Internacional. Estas restricciones se impondrán sobre bases equitativas, no discriminatorias y de buena fe.

ARTICULO 8 Garantías a la inversión y subrogación

1. En el supuesto de que las disposiciones de una de las Partes Contratantes prevean una garantía para inversiones efectuadas en el exterior, esta garantía podrá ser otorgada, después de examinar caso por caso, a las inversiones efectuadas por inversionistas de esta Parte Contratante en el territorio o en la zona marítima de la otra Parte Contratante.

Las inversiones realizadas por inversionistas de una de las Partes Contratantes en el territorio o en la zona marítima de la otra Parte Contratante podrán obtener la garantía a que se refiere el párrafo anterior, únicamente si ha sido previamente acordada por la otra Parte Contratante.

2. Ambas Partes Contratantes reconocen los plenos derechos de subrogación con respecto a los derechos o acciones de un inversionista cuya inversión haya sido cubierta por una garantía. En caso de una controversia, solamente el inversionista o una compañía administrada de forma privada puede iniciar, o participar en procedimientos ante un tribunal nacional o someter el caso al arbitraje internacional, de acuerdo con las disposiciones del Artículo 9 de éste Acuerdo.

ARTICULO 9 Solución de controversias entre un Inversionista de una de las Partes Contratantes y la otra Parte Contratante.

1. Este Artículo solamente se aplica a controversias entre una de las Partes Contratantes y un Inversionista de la otra Parte Contratante, respecto a una presunta violación de una obligación de la primera, en virtud de este Acuerdo, que ocasione pérdida o daño al inversionista o a su inversión.

2. Con respecto al sometimiento de una reclamación a arbitraje:

a. un inversionista de una de las Partes Contratantes no podrá alegar que la otra Parte Contratante ha violado una obligación de conformidad con el presente Acuerdo, tanto en un procedimiento de arbitraje de conformidad con este artículo como en un procedimiento ante un tribunal competente, judicial o administrativo de la primera Parte Contratante que es parte en la controversia;

b. asimismo, cuando una empresa de una de las Partes Contratantes que sea una persona moral propiedad de un inversionista de la otra Parte Contratante o que este bajo su control, alegue en procedimientos ante un tribunal competente, judicial o administrativo de la Parte Contratante que es parte en la controversia, que la primera Parte Contratante ha violado una obligación de conformidad con este Acuerdo, el inversionista no podrá alegar dicha violación en un arbitraje de conformidad con este artículo.

3. Cualquier controversia de conformidad con este artículo, deberá ser amigablemente solucionada entre las partes concernientes.

4. Una controversia, de conformidad con este artículo, podrá ser sometida a arbitraje, siempre y cuando hayan transcurrido seis meses desde que los actos que motivan la reclamación ocurrieron y siempre que el inversionista haya entregado a la Parte Contratante que es parte en la controversia, notificación por escrito de su intención de someter una reclamación a arbitraje, al menos con 60 días de anticipación, pero no después de cuatro años contados a partir de la fecha en la que el inversionista por primera vez tuvo conocimiento o debió tenerlo, de los actos que dieron lugar a la controversia:

i) al Centro Internacional sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (“El Centro”), creado por el Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados (“el Convenio del CIADI”), si la Parte Contratante del Inversionista y la Parte Contratante que es parte en la controversia, son parte del Convenio del CIADI;

ii) al Centro, conforme a las Reglas del Mecanismo Complementario del CIADI, si la Parte Contratante del inversionista o la Parte Contratante que es parte en la controversia, pero no ambas, es parte del Convenio del CIADI;

iii) a un tribunal arbitral ad hoc, establecido de acuerdo con las Reglas de Arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional (“CNUDMI”);

iv) a la Cámara Internacional de Comercio, por un tribunal ad hoc, de conformidad con sus reglas de arbitraje.

5. Las reglas de arbitraje aplicables, regirán al mismo, excepto en la medida de lo modificado por el presente artículo.

6. A menos que las Partes acuerden otra cosa, el tribunal arbitral se compondrá de tres miembros. Cada Parte contendiente designará un miembro y estos dos miembros designarán de común acuerdo un tercer miembro quien fungirá como su presidente.

Los miembros del tribunal arbitral deberán tener experiencia en derecho internacional y en materia de inversión.

Si un tribunal arbitral no ha sido constituido dentro del término de 90 días contado a partir de la fecha en que la reclamación fue sometida a arbitraje, ya sea porque una parte contendiente no designó miembro o los miembros designados no llegaron a un acuerdo sobre el presidente, el Secretario

General del CIADI, a petición de cualquiera de las partes contendientes, nombrará a su discreción, al miembro o miembros aún no designados. No obstante, el Secretario General del CIADI, al momento de designar al presidente, se asegurará de que el mismo no sea nacional de alguna de las Partes Contratantes.

7. Un tribunal establecido de acuerdo con este Artículo resolverá la controversia por mayoría de votos, de conformidad con este Acuerdo y las reglas y principios aplicables de derecho internacional.

8. Los laudos arbitrales podrán adoptar las siguientes formas de resolución:

a) una declaración de que la Parte Contratante ha incumplido sus obligaciones de conformidad con este Acuerdo;

b) indemnización pecuniaria, que deberá incluir intereses desde el momento en que se hayan causado las pérdidas o daños hasta la fecha de pago;

c) restitución en especie en los casos apropiados, salvo que la Parte Contratante pague en su lugar indemnización pecuniaria, cuando la restitución no sea factible; y

d) con el consentimiento de ambas partes contendientes, cualquier otra forma de resolución.

Los laudos arbitrales serán definitivos y obligatorios solamente respecto de las partes contendientes y solamente con respecto al caso particular.

El laudo arbitral definitivo solamente será publicado si existe un convenio por escrito de ambas partes contendientes.

Un tribunal arbitral no podrá ordenar a una Parte Contratante el pago de daños que tengan carácter de penalidad.

ARTICULO 10 Compromisos Específicos

1. Si las disposiciones legislativas de cualquier Parte Contratante o las obligaciones derivadas del Derecho Internacional, existentes a la fecha o establecidas posteriormente entre las Partes Contratantes, adicionalmente al presente Acuerdo, contienen una regulación, ya sea general o específica, de acuerdo con la cual se deba otorgar un tratamiento más favorable que el previsto por este Acuerdo a las inversiones de los nacionales o compañías de la otra Parte Contratante, dicha regulación prevalecerá sobre el presente Acuerdo, en cuanto sea más favorable.

2. Cada una de las Partes Contratantes observará cualquier obligación que haya asumido por escrito, en relación con inversiones en su territorio hechas por inversionistas de la otra Parte Contratante. Las controversias surgidas respecto de dichas obligaciones, serán solucionadas únicamente de acuerdo a los términos contenidos en el contrato respectivo.

ARTICULO 11 Controversias entre las Partes Contratantes

1. Las controversias relativas a la interpretación o aplicación de este Acuerdo serán resueltas, en lo posible, por medio de consultas y negociaciones diplomáticas.
2. Si la controversia no ha sido resuelta dentro de un período de seis meses, contados a partir de la fecha en la que fue presentada la solicitud de consulta por cualquiera de las Partes Contratantes, podrá ser sometida, a solicitud de cualquier Parte Contratante a un Tribunal Arbitral.
3. El mencionado Tribunal será creado para cada caso específico, de la siguiente manera: cada Parte Contratante designará un árbitro y los dos árbitros designados, a su vez, por mutuo acuerdo, designarán al nacional de un tercer Estado, quien será designado como Presidente del Tribunal por las dos Partes Contratantes. Todos los árbitros deberán ser designados dentro de un período de dos meses, contados a partir de la fecha de notificación de una Parte Contratante a la otra Parte Contratante de su intención de someter la controversia a arbitraje.
4. Si los períodos especificados en el párrafo 3 arriba señalado no se cumplen, cualquier Parte Contratante, a falta de cualquier otro acuerdo, invitará al Secretario General de la Organización de las Naciones Unidas para que haga las designaciones necesarias. Si el Secretario General es nacional de alguna de las Partes Contratantes, o si se encuentra imposibilitado para desempeñar la mencionada función, el Secretario General Adjunto que le siga en jerarquía al Secretario General y que no sea nacional de alguna Parte Contratante, procederá a realizar las designaciones necesarias.
5. El tribunal arbitral tomará sus decisiones por mayoría de votos. Estas decisiones serán definitivas y legalmente obligatorias para las Partes Contratantes. Resolverá la controversia de conformidad con este Acuerdo y con las reglas aplicables de derecho internacional.

El tribunal determinará sus propias reglas de procedimiento. Deberá interpretar la sentencia a solicitud de cualquier Parte Contratante. A menos de que se decida otra cosa por el tribunal, las costas legales, incluyendo los gastos de los árbitros, serán cubiertas por partes iguales entre las Partes Contratantes.

6. Una Parte Contratante no iniciará procedimientos de conformidad con este artículo por una controversia relativa a la violación de derechos de un inversionista, cuando la misma haya sido sometida por dicho inversionista a los procedimientos contemplados en el artículo 9, a menos de que la otra Parte Contratante incumpla o no acate el laudo dictado en dicha controversia.

ARTICULO 12 Entrada en vigor Cada Parte Contratante notificará a la otra Parte Contratante del cumplimiento de los requisitos constitucionales relativos a la entrada en vigor de este Acuerdo, el cual entrará en vigor un mes después de la fecha de recepción de la notificación final.

ARTICULO 13 Duración y terminación

El Acuerdo permanecerá en vigor por un período inicial de diez años. Permanecerá en vigor posteriormente, a menos que una de las Partes Contratantes entregue una notificación por escrito sobre su terminación, con un año de anticipación, a través de la vía diplomática.

El presente Acuerdo será reexaminado por ambas Partes Contratantes, si un Acuerdo para los mismos propósitos es adoptado por las Partes Contratantes sobre una base multilateral.

En caso de terminación del período de validez de este Acuerdo, las inversiones realizadas mientras estuvo en vigor continuarán disfrutando de la protección de sus disposiciones por un período adicional de 15 años.

Firmado en el en duplicado en los idiomas español y francés, siendo ambos textos igualmente auténticos

Por el Gobierno de los Estados Unidos
Mexicanos.

Por el Gobierno de la República
francesa.