



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ARAGÓN

“PERSPECTIVAS COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA
UNIÓN EUROPEA AMPLIADA EN EL MARCO DEL
TLCUEM”.

T E S I S

PARA OBTENER EL TÍTULO DE
L I C E N C I A D O E N
RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :
MARA LIZBETH ALVARADO CAMPOS

ASESOR: LIC. ARMANDO RAMÍREZ BECERRA.

MÉXICO 2007





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

El presente trabajo sintetiza la realización de un esfuerzo colectivo por concretar un ideal de formación profesional. Esfuerzo del cual forman parte diversos actores igualmente importantes.

A DIOS,

Por darme la vida, el valor y la fuerza necesaria en los momentos más difíciles y por la oportunidad que hoy me brinda de poder cumplir con esta meta personal pendiente.

A MI MAMÁ,

Marcelina Campos: por su amor, comprensión y confianza, por ser ejemplo de superación personal y núcleo principal dentro de mi formación profesional, por motivarme a culminar este tema de tesis, por su invaluable e incondicional apoyo siempre.

A MI PAPÁ,

José Luis Alvarado: por enseñarme el valor que se debe tener en la vida para alcanzar lo que uno se propone, por su apoyo en todo momento.

A MIS HERMANOS,

Verónica, Antonio y Joselyn: por su compañía, por demostrarme su cariño y apoyo desmedidos, por enseñarme a ver la vida de manera más flexible y grata, por sus comentarios y consejos tan acertados. Por el futuro.

AL LIC. JOSÉ ORTEGA,

Por este estímulo otorgado, por ser el consejo oportuno y por enseñarme que el ser extra-ordinario ayuda a alcanzar el éxito, sobre todo por recordarme la importancia de este pequeño esfuerzo. Con admiración, cariño y respeto.

A MIS AMIGOS,

Silvia, Fabiola, Susana, Alejandra, Fernando Romero y Marco Antonio, por brindarme su apoyo y distinguirme con su amistad, por los gratos momentos durante nuestra formación profesional.

A MIS PROFESORES,

Por su aportación a mi formación profesional y humana.

A MI ASESOR,

Lic. Armando Ramírez Becerra, por su actitud solidaria, por su disponibilidad y apoyo para la realización de este proyecto y anhelo, guiándome en el fondo y forma que todo trabajo de esta índole requiere.

A MI HONORABLE JURADO,

*Lic. José Luis Chávez Delgado, a la Lic. Elodia del Socorro Fernández Cacho, al
Mtro. Lars Pernice y a la Mtra. Aimé Uranga Alvarado, por sus aportaciones
vertidas en el presente trabajo.*

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO,

*“La Máxima Casa de Estudios, por privilegiarme y darme la oportunidad de
culminar mi formación profesional en uno de sus maravillosos recintos
académicos llamado Facultad de Estudios Superiores Aragón.*

A LOS AUSENTES,

Por su esencia.

A todos y cada uno de ustedes...

MARA LIZBETH.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	i
CAPÍTULO 1	1
EVOLUCIÓN DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA.	
1.1 Acuerdo Marco de Cooperación Económica y Comercial entre México y la Comunidad Económica Europea (CEE) 1975	4
1.2 Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la Comunidad Económica Europea (CEE) 1991	11
1.3 Iniciativas para la creación de un nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea (1994)	20
1.4 Impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en las relaciones México-Unión Europea	22
1.5 Negociaciones Preliminares para la conformación del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea (<i>Declaración Conjunta Solemne de 1995</i>)	29
1.6 Preámbulo entre México y la Unión Europea para definir el enfoque de la negociación del nuevo acuerdo	32
1.7 Firma y aprobación de los mecanismos legales para la negociación del acuerdo entre México y la Unión Europea	37
1.8 Conformación del “Cuarto de Junto” en México para el inicio de las negociaciones del acuerdo comercial con la Unión Europea	44

CAPÍTULO 2 **46**

EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN PARA CONFORMAR EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA, CONCERTACIÓN POLÍTICA Y COOPERACIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA.

- 2.1 La ratificación del Acuerdo Interino y la preparación para la negociación técnica 48
- 2.2 Las 9 Rondas de Negociación para concretar un acuerdo comercial entre México y la Unión Europea 49
- 2.3 Principales temas que generaron mayor tensión durante las rondas de negociación para concretar el acuerdo comercial entre México y la Unión Europea 60
- 2.4 Proceso de Ratificación por parte de México del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea 65
- 2.5 Proceso de Ratificación por parte de los Estados miembros de la Unión Europea del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea 69
- 2.6 Declaración de Lisboa 71
- 2.7 Retraso de Italia para ratificar el acuerdo comercial entre México y la Unión Europea 72

CAPÍTULO 3 **74**

EVOLUCIÓN DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA EN EL MARCO DEL TLCUEM.

- 3.1 Conclusión de las Negociaciones para la entrada en vigor del TLCUEM entre México y la Unión Europea 76
- 3.2 Resultados de la Negociación. Texto del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) 80
- 3.3 La Importancia de la Unión Europea como socio comercial para México 89

3.4 Las Relaciones Comerciales y de Inversión entre México y la Unión Europea ante la entrada en vigor del TLCUEM	99
3.5 Las Relaciones Comerciales entre México y la Unión Europea en el marco del TLCUEM	110
CAPÍTULO 4	117
PERSPECTIVAS COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA AMPLIADA EN EL MARCO DEL TLCUEM.	
4.1 Resultados de la Relación Comercial de México con sus principales socios TLC	119
4.2 Las Relaciones Comerciales y de Inversión entre México y la Unión Europea ante su proceso de ampliación	127
4.3 El proceso de adhesión de los nuevos Estados Miembros (EM) para la ampliación de la Unión Europea	130
4.4 El Marco Institucional del Tratado de Niza	140
4.5 El Intercambio comercial de México con los nuevos estados miembros	145
4.6 Perspectivas Comerciales entre México y la Unión Europea ampliada en el marco del TLCUEM	155
CONCLUSIONES	170
GLOSARIO DE SIGLAS O ABREVIATURAS	175
FUENTES DE INFORMACIÓN	177

INTRODUCCIÓN

La época actual se ha caracterizado por profundos cambios que han engendrado mutaciones en el sistema económico y político a nivel internacional, los cuales sin duda han repercutido en los principales centros financieros y comerciales a escala mundial.

Es en éste contexto que resulta de suma importancia vincular dichos cambios con uno de los principales centros de desarrollo humano como lo es **la Unión Europea**. Es innegable que estos cambios son fruto de la evolución en Europa Occidental, la cual ha tenido una larga historia llena de experiencias como la Primera y Segunda Guerra Mundiales que la han destruido y desunido, pero que a la vez le han otorgado las bases necesarias para una reconciliación generando un proceso de paz y desarrollo económico sustentado en un proceso de integración: fenómeno que daría inicio en el marco de la posguerra.

La caída del muro de Berlín y la desintegración de la ex Unión Soviética (hoy Federación de Rusia) han sentado las bases donde se ha cimentado el Nuevo Orden Internacional. Para Estados Unidos el actual entorno le significó el replanteamiento externo más firme y contundente frente al mundo; su posibilidad de influir en el nuevo escenario internacional dependería proporcionalmente de las alianzas y vínculos con los que hasta hace algunos años eran sus inconciliables antagonistas.

En este nuevo orden internacional, se vislumbran tres grandes bloques económicos en tres zonas geoestratégicamente diferenciadas; el primero, es el bloque norteamericano comandado por los Estados Unidos; el segundo, es el bloque de Asia Oriental con Japón a la cabeza; y el tercero, es la Unión Europea que representa hasta hoy el más amplio proceso de *integración*.

Es así como se está configurando el mapa actual del mundo, el cual está basado y estructurado en la implementación del modelo de poder entre los tres grandes centros hegemónicos y en el reconocimiento de un modelo interdependiente.

En cuanto al surgimiento del Estado supranacional - base de los procesos de integración - este debe enfrentar grandes desafíos producto de los desequilibrios de poder emanados de las administraciones gubernamentales como: la proliferación de armas nucleares, químicas y biológicas, las diferencias étnicas, sociales y culturales, el narcotráfico, el terrorismo, el respeto al derecho internacional y el control sobre los grandes avances tecnológicos.

De este modo, en el comercio mundial, se observa una tendencia a la apertura comercial y a la desregulación económica así como a la construcción de bloques económicos que impulsan la integración y la ampliación de las fronteras. Frente a éste fenómeno aparecen formas renovadas de proteccionismo económico. Por esto, el actual contexto internacional se encuentra caracterizado por vínculos de relaciones interdependientes, en donde la influencia recíproca conlleva a una actitud más dinámica, sobre todo en el ámbito económico y comercial a nivel mundial. La necesidad de los países a unirse para ser más competitivos ha configurado la creación de bloques comerciales que han globalizado los procesos de producción y comercialización en el mercado mundial.

En este contexto de hechos los bloques económicos sólo pueden progresar homogéneamente hacia un Estado supranacional cuando las naciones que se asocian poseen características económicas, políticas y sociales más o menos afines. Este hecho representa un gran desafío para México de frente al Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea dadas las diferencias fundamentales en cuanto al grado de desarrollo. Esta situación la reconoce la propia Comisión Europea, mediante la evaluación de los criterios de convergencia al interior de la propia Unión Europea.

En la actualidad, la competencia global es determinante para los distintos países o conjunto de países (bloques regionales), los que comprenden una serie de medidas neoproteccionistas que los hace menos vulnerables frente al comercio mundial; la competencia global ejerce una gran presión sobre regiones como la Unión Europea a través de los flujos de capital y tecnología basados en una ideología de libre mercado predominante a nivel mundial.

Hoy, es más relevante entender lo que ahí sucede a través de las exigencias económicas específicas que se ha autoimpuesto la región como requisito para una mayor integración. La fase actual de integración europea tiende a generar una reestructuración de las políticas e instituciones, sin abandonar sus premisas fundamentales de respeto soberano.

La Unión Europea constituye el mercado más grande del mundo con 25 países integrantes, los que representan la más avanzada forma de integración económica en donde no sólo la libre circulación de bienes, servicios, personas y capitales es el factor principal, pues este proceso conlleva a la coordinación de sus políticas comunitarias.

Para fines del siglo XX, Europa Occidental ha sido vista por los mexicanos como el único contrapeso capaz de mitigar el aplastante dominio político y económico de los Estados Unidos sobre el país. En su historia reciente, al menos desde los años setenta, uno tras otro los gobiernos mexicanos habían intentado construir, sin éxito, una relación política y económica más estrecha con los países europeos.

¿Cómo explicar entonces, después de tantos años de desencuentro, este Acuerdo con la Unión Europea? ¿En qué medida será este tratado un instrumento efectivo para diversificar las concentradas relaciones políticas y económicas de México?.

Sujeta por las exigencias de una economía cada vez más abierta, la política exterior mexicana ha estado marcada, desde los primeros años de la década de los noventa, por la negociación y firma de numerosos tratados internacionales. Por lo que bajo este marco, *el Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea denominado "TLCUEM"*, que forma parte del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, cobra vital importancia en el desarrollo del presente trabajo de investigación.

Asimismo, para los propósitos fundamentales de la presente tesis es importante mencionar que a partir del *1° de mayo de 2004*, se adhirieron a la Unión Europea 10 nuevos Estados miembros con lo que ahora el nuevo bloque está conformado por 25 naciones. Esta es la quinta ampliación que lleva a cabo la Unión desde su constitución en 1957 los nuevos Estados son: **Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa y Eslovaquia.**

Esta ampliación es la más ambiciosa que se ha producido en la Unión Europea. Nunca antes se han adherido a la UE tantos países nuevos, ni se ha crecido tanto en términos de superficie y población, ni se ha abarcado tantas historias y culturas distintas. Esta oportunidad histórica ha unido al continente europeo, consolidando la paz, la estabilidad y la democracia, permitiendo a sus pueblos compartir los beneficios del progreso y el bienestar generados por la integración europea.

De esta manera, la Unión Europea se convirtió en el bloque comercial más grande del mundo, representando un mercado potencial de *455 millones de consumidores.*

Es en este contexto como México se ha integrado a la política económica internacional en donde predomina la tendencia de libre comercio, la supresión de fronteras de capital, la desregulación de los mercados y existe una mínima intervención del Estado en donde el **neoliberalismo** rechaza cualquier política intervencionista y social que regule en lo más mínimo a las transacciones internacionales.

De tal forma, el presente trabajo de investigación nos señala un entorno mundial de profundas transformaciones en el aspecto político, cultural, comercial y económico a nivel internacional, a las que México ha ido insertándose poco a poco permitiendo su apertura comercial y con ello, adaptarse al proceso de la globalización para un mejor funcionamiento en el sistema mundial y en las relaciones internacionales.

Por lo anterior, se puede decir que la referencia teórica en la que se apoya el presente trabajo está constituida por una parte por la corriente neoliberal, bajo un entorno globalizador, el cual se encuentra determinado por una serie de transiciones económicas y políticas en un contexto de apertura comercial y desregulación económica en donde el Estado debe asumir su responsabilidad como administrador y regulador de la economía, lo cual implica el libre mercado y la libre empresa, privatizaciones y una mayor participación del sector privado en la vida económica, a fin de poder enfocar de la mejor manera la economía.

En un escenario de tal complejidad, la cooperación internacional se vuelve un elemento fundamental para la realización de los fines nacionales. En ese sentido, la globalización es un enfoque útil para analizar la relación México-Unión Europea. Cabe señalar, que en el fenómeno de la globalización, las relaciones internacionales no son simétricas, ejemplo de ello, es que la Unión Europea tiene un mayor poder tanto económico, político y militar que México, además de una gran influencia en el ámbito internacional. Sin embargo, esa asimetría, México la aprovecha como una fuente de poder que coadyuva a su estrategia de política exterior, además de lograr una mejor inserción en el cambiante escenario mundial.

La búsqueda de un mercado amplio hacia Europa, ha generado grandes expectativas, y es así como surge el *objetivo principal* que se plantea en esta tesis: *Conocer la profundización de las relaciones económicas entre México y la Unión Europea, a través del actual Tratado de Libre Comercio denominado "TLCUEM", así como las perspectivas comerciales entre México y la Unión Europea ampliada en el marco de dicho tratado.*

Por lo que partiendo de este objetivo, surge la *hipótesis central* del presente estudio que plantea: *El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea, propiciará mejores perspectivas de desarrollo para el país, por la oportunidad que brindará en materia comercial y de inversiones con el fin de incrementar su competitividad así como su capacidad exportadora.*

En virtud de lo anterior, son varias las consideraciones a atender las que guían este estudio sobre el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea "TLCUEM". No obstante las principales son cuatro, a saber: la primera es, presentar los factores que llevaron a la firma de este importante tratado; la segunda es, reconstruir su proceso de negociación mostrando los principales puntos de conflicto y la forma en que se solucionaron; la tercera es, subrayar los puntos más importantes y significativos de este Acuerdo así como las relaciones comerciales entre ambos países durante los dos primeros años de vigencia del mismo y finalmente la cuarta es, puntualizar cuales son las perspectivas comerciales entre México y una Unión Europea ampliada en el marco de dicho tratado.

Todos estos puntos son cuestionados, desde una perspectiva económica y política bajo una óptica histórica, a lo largo de cuatro capítulos. Los dos primeros capítulos versan sobre los orígenes del Acuerdo.

En el primer apartado, mediante un análisis retrospectivo, se mencionará la evolución de las relaciones económicas entre México y la Unión Europea a fin de entender las razones que explican el inédito tránsito de una relación bilateral dominada por la indiferencia, al mutuo deseo de establecer una zona de libre comercio y un nuevo entendimiento que se materializa con la firma del Acuerdo Global de 1997, que es el conjunto de documentos que dan forma general a este tratado económico, político y de cooperación.

En el segundo capítulo, se hace una revisión de las nueve rondas de negociaciones técnicas que dieron forma final al Acuerdo, también se narran cuales fueron los principales temas que generaron tensión durante dichas rondas para la concreción del acuerdo comercial, también se precisan los diferentes procesos de ratificación del Acuerdo por cada una de las partes así como la Declaración de Lisboa que cristalizó el largo proceso de negociaciones.

En un tercer capítulo se describen los puntos más importantes y significativos de este Acuerdo como son la conclusión y resultados de las negociaciones para la entrada en vigor del TLCUEM entre México y la Unión Europea, con lo cual se materializó el texto oficial del tratado comercial. Por otro lado, también se enmarca la importancia de la Unión Europea como socio comercial para México. Asimismo, se analizarán las relaciones comerciales entre ambos países durante los dos primeros años de vigencia del tratado.

Finalmente, en el cuarto capítulo se analizarán cuales son las perspectivas comerciales entre México y la Unión Europea ampliada dentro del marco del TLCUEM, para lo cual se citará en primera instancia el desempeño de México en materia de comercio e inversión ante su apertura y desregulación económica a nivel internacional; así como el proceso de adhesión de los nuevos Estados Miembros para la ampliación de la Unión Europea. Por último, se describen las relaciones comerciales y de inversión entre México y la Unión Europea ante su proceso de ampliación.

Es importante destacar que México enfrenta grandes retos y desafíos, al tener que confrontar un entorno neoliberal con tintes proteccionistas, caracterizado por la agresividad y competitividad de las grandes empresas transnacionales, las cuales cuentan con todas las características y condiciones para poder expandirse y posesionarse de los mercados globales. Por esto, el gobierno mexicano debe de seguir implementando estrategias para continuar atenuando el impacto de la globalización y de los procesos de integración. Si bien, representa oportunidades también representa desafíos, sobre todo para países como México el cuál es clasificado como en desarrollo.

Es necesario reconocer que México no puede cerrarse o quedarse aislado, ni tampoco perder la oportunidad de diversificar los mercados de destino, al contrario debe sacar ventaja de acuerdos tales como el existente entre México y la Unión Europea denominado "TLCUEM", cuya naturaleza es muy diferente al TLCAN.

CAPÍTULO 1

CAPÍTULO 1.

EVOLUCIÓN DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA.

A lo largo de la historia, las relaciones entre México y la Unión Europea se han visto influenciadas por factores internos y externos de índole políticos y económicos, de manera que esos mismos factores, especialmente los segundos, estarán presentes en el eventual fortalecimiento de sus relaciones actuales.

En ese sentido, los primeros contactos institucionales entre la hoy Unión Europea y México se dieron con la apertura de la Misión de México ante la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), en Bruselas Bélgica en el año de 1960, formalizándose las relaciones que se habían iniciado desde 1958. La creación de la Comunidad Económica Europea, así como las negociaciones que la hicieran posible coincidieron con el periodo presidencial en México del Lic. Adolfo López Mateos (1958-64). Por primera vez desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, se realizó un esfuerzo por diversificar las relaciones de México con el exterior ya que hasta entonces se habían concentrado fundamentalmente con los Estados Unidos bajo la llamada "*relación especial*".

De esa forma y en este marco fue hasta julio de 1975 cuando México y Europa buscaron estrechar aún más sus lazos al firmar un primer Acuerdo Marco de Cooperación, de carácter fundamentalmente económico y comercial, a través del cual se pretendió incrementar el escaso intercambio económico que existía entre ambos mercados, cabe destacar que este acuerdo significó el inicio más estrecho de las relaciones económicas a un diferente nivel.

En este marco, México inició un profundo proceso de estabilización macroeconómica acompañado por un conjunto de reformas estructurales, la Unión Europea (UE) demostró entusiasmo e interés por el país, lo que dio como resultado la firma el 26 de abril de 1991 de un Acuerdo Marco, con el cual se pretendió diversificar más las relaciones económicas de cada uno de los signatarios, e incrementar substancialmente el intercambio económico entre ambos actores.

Tras la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la creciente participación activa de México en el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), en la Asociación de Estados Caribeños (AEC), su admisión en la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), así como su participación en varios acuerdos de libre comercio, pusieron de relieve la importancia de la profundización de las relaciones entre la Unión Europea y México.

Por lo que la Unión Europea (UE), consideró como un avance importante para fortalecer estas relaciones la celebración de un nuevo acuerdo con México y el 2 de mayo de 1995 se firmó en París Francia una *Declaración Conjunta Solemne* en la que ambas partes se comprometieron a profundizar sus relaciones económicas mediante la negociación de una zona de libre comercio.

Dicha declaración marcó el antecedente del actual *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-Unión Europea*, firmado el 8 de diciembre de 1997 que entró en vigor el 1° de julio de 2000, el cual rige las relaciones económicas actuales entre ambos países conocido como *Acuerdo Global*. En sus tres vertientes, diálogo político; cooperación, y liberalización comercial, el acuerdo contiene los elementos para dar un nuevo ímpetu a la relación bilateral, en dicho acuerdo se encuentra contenido el *Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea* denominado *TLCUEM*, que es parte de uno de los instrumentos de política exterior más ambiciosos que México ha celebrado después del *Acuerdo Global* y que funge como instrumento de estudio en el desarrollo de la presente trabajo de investigación.

Por lo que bajo este contexto y a lo largo del presente capítulo se detallarán más puntualmente los distintos procesos de acercamiento y profundización de las relaciones entre México y la Unión Europea, a través de las distintas negociaciones que moldearon sus actuales relaciones económicas, a fin de entender como fue dándose el entorno hacia la negociación del nuevo acuerdo comercial con este bloque económico conformado actualmente por 25 países comunitarios a partir del 1° de mayo de 2004.

1.1 Acuerdo Marco de Cooperación Económica y Comercial entre México y la Comunidad Económica Europea (CEE) 1975.

La firma del *Acuerdo Marco de Cooperación Económica y Comercial entre México y la entonces Comunidad Económica Europea (CEE)* se llevó a cabo durante el sexenio del Presidente Lic. Luis Echeverría Álvarez (1970-76), el cual agrupaba como objetivos principales de su gobierno el incrementar los niveles de crecimiento económico, la generación de empleos y el mejoramiento de la distribución del ingreso. Sin embargo, la política económica de esta administración se caracterizó por la profundización en la aplicación del esquema de sustitución de importaciones, lo que generó la creación de nuevas industrias que no tuvieron los resultados que se esperaban, ya que la calidad de los productos que se elaboraban no tenían la calidad suficiente para enfrentar a los provenientes del extranjero.

Todo esto generó un desequilibrio en las finanzas públicas, por lo anterior el gobierno de México tuvo que recurrir a la aplicación de políticas monetarias mediante la intervención del Banco de México (BM), a través de la emisión monetaria, así como al endeudamiento externo; aunado a esto se ligó la recesión en los Estados Unidos causada por el aumento en el precio del petróleo elevándose el índice al consumidor; así como el rompimiento de los *Acuerdos de Bretton Woods* (con el cual se inaugura una nueva etapa en las relaciones económicas internacionales: concluye la era de las tasas de interés fijas y regímenes cambiarios estables, para dar paso a las fluctuaciones de ambos).

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

El interés del gobierno de México hacia la firma del acuerdo con la parte europea fue principalmente el de reducir el déficit comercial con la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), a través del incremento de las exportaciones (frente a los primeros signos de agotamiento del modelo de sustitución de importaciones), así como la dependencia económica que se tenía con los Estados Unidos.

De esa forma no fue hasta julio de 1975 cuando ambas partes buscaron estrechar sus lazos al firmar un primer *Acuerdo Marco de Cooperación*, el cual contaba con 13 artículos y dos anexos, el primero era una Declaración común relativa al Artículo 6 del Acuerdo y el segundo, una Declaración propia de la Comunidad Económica Europea relativa al *Sistema General de Preferencias*

(SGP)¹. En su parte declaratoria enunciaba como principales objetivos: estimular la cooperación económica y comercial a través del comercio en campos de interés mutuos a la luz del desarrollo de cada una de las políticas económicas de los signatarios; desarrollar y diversificar el comercio, así como contribuir al balance del comercio al mayor nivel posible considerando la situación especial de México como país en desarrollo.

Desde la óptica de la Comunidad Económica Europea, se trataba de un acuerdo “comunitario”², bajo un marco jurídico que instauraba las bases de una relación de cooperación económica con amplias posibilidades de desarrollo. Para México, el acuerdo constituía el medio idóneo para desarrollar las coinversiones y la transferencia de tecnología que se requerían para desarrollar nuevas líneas de producción necesarias para incrementar las exportaciones hacia el mercado europeo.

Tanto el gobierno mexicano como la Comunidad Económica Europea (CEE) hicieron referencia a “una cooperación económica, justa y equitativa entre países desarrollados y uno - México - en desarrollo”. Enfatizaron además, que el acuerdo era el primer caso de aplicación práctica y efectiva de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados³.

El Acuerdo era muy similar a los de “Primera Generación” firmados con Argentina, Brasil y Uruguay entre 1971 y 1974. No obstante, por el hecho de contemplar la cooperación económica se considera como el primer acuerdo de “Segunda Generación” firmado con un país de América Latina. Con el acuerdo, cada parte concedía al otro el rango de la nación más favorecida, lo cual resultó especialmente significativo en el caso de México, ya que éste aún no había ingresado de manera formal al *GATT (General Agreement on Tariffs and Trade)*. Sin embargo, a diferencia de los Acuerdos firmados por la Comunidad Económica Europea con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), los países del Mediterráneo y los Estados de África, del Caribe y el Pacífico (ACP), el mexicano fue un Acuerdo “no preferencial”.

¹ El Sistema General de Preferencias (SGP) es una concesión unilateral que otorga la Comunidad Económica Europea para promover las exportaciones de productos manufacturados y ciertos productos agrícolas de los países en vías de desarrollo hacia el mercado comunitario. El SGP, fue establecido sobre una base autónoma el 1º de julio de 1971 por la Comunidad actuando de conformidad con la resolución núm.21 (11) de la Segunda Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo de 1968. Hasta el 31 de diciembre de 1994 la Unión Europea permitía el libre acceso de productos industriales, salvo aquellos considerados “sensibles”, sobre los cuales establecía límites cuantitativos libres de arancel, una vez cubiertos esos límites, se cobraba el arancel de Nación Más Favorecida (NMF). Este sistema fue modificado a partir del 1º de enero de 1995 y entró en vigor un sistema con dos mecanismos complementarios: “mecanismo de modulación” y el “mecanismo de graduación”.

² La Comunidad Europea puede firmar acuerdos mixtos y comunitarios. Los acuerdos puramente comunitarios son aquellos que entran en la competencia asignada a la CE por los tratados constitutivos. En los acuerdos mixtos, por ejemplo, no participan necesariamente al lado de la CE todos los Estados miembros.

³ Recuérdese que durante el gobierno del Presidente Luis Echeverría, la política exterior de México se orientó en gran parte dentro del contexto de solidaridad con los países llamados del tercer mundo. México fue el promotor de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, adoptada en diciembre de 1974 por la ONU.

El acuerdo contemplaba la cooperación económica, incluyendo la transferencia de tecnología, la inversión y la creación de vínculos empresariales entre México y la Europa Comunitaria. Asimismo, destacaba la inclusión de una “cláusula evolutiva” que permitía la actualización o revisión del acuerdo por parte de una Comisión Mixta.

La cláusula evolutiva adquirió especial relevancia al permitir el desarrollo de una serie de iniciativas que no se habían contemplado inicialmente en el acuerdo marco. Esto fue especialmente notable en el ámbito de la cooperación económica y empresarial con el sector privado.

En efecto, gracias al trabajo de la Comisión Mixta que mantuvo ocho reuniones entre 1975 y 1989, el progreso de la cooperación, no sólo en materia de energía e industria sino también en el campo de la ciencia y tecnología, superó las previsiones iniciales. En el ámbito de la energía, la Comisión Mixta promovió en 1985 un programa de cooperación de tres años de duración en conjunto con la entonces Secretaría de Energía y Minas (SEM), que se centraba en el ahorro energético, el avance tecnológico para la industria y el transporte y la protección del medio ambiente.

Desde este punto de vista, el Acuerdo firmado con México en 1975 formó parte de una política global de acercamiento con el mundo en desarrollo, donde se realizaron también acuerdos similares con otros países de América Latina y Asia. De hecho, el período de crisis económica vivido en Europa después del *shock* petrolero de 1973 provocó que una buena parte de los dirigentes europeos tomaran conciencia de la vulnerabilidad de sus países frente a la inestabilidad del sistema internacional, por lo que la Comunidad Económica Europea buscó contrarrestar esta vulnerabilidad mediante una política de acercamiento con el mundo en desarrollo. Esta política tenía como fin: ampliar los mercados de explotación, proteger las inversiones europeas y sobre todo, asegurar nuevos proveedores de materias primas tales como el petróleo.

Pese al optimismo generado, durante los diez primeros años, el impacto del acuerdo fue limitado. Por un lado, México no obtuvo un mayor acceso al mercado europeo y sus exportaciones siguieron condicionadas por el *Sistema General de Preferencias (SGP)* aplicado unilateralmente por la Comunidad Económica Europea⁴. Por otra parte, la Europa Comunitaria no pudo establecer un régimen más favorable para comprar petróleo mexicano ni negociar un acuerdo de protección de inversiones para resguardar a los inversores europeos en México.

⁴ Anteriormente, con base en este instrumento, las exportaciones eran beneficiadas por la aplicación del arancel 0, aunque, por otro lado, se les imponían restricciones de carácter cuantitativo. En la actual versión del SGP, que entró en vigor en 1995 se establecen diferencias de carácter cualitativo en función de la sensibilidad de los productos europeos a la competencia extranjera, de tal manera que se crea una modulación tarifaria que reduce los beneficios otorgados por el mecanismo de SGP, al aplicarse hasta 85% del arancel común. Para productos “muy sensibles” se aplica hasta 85% de arancel común; en productos “sensibles”, 70%; en productos “semisensibles”, 35%; y en productos “no sensibles”, 0%.

A final de cuentas, el principal objetivo del Acuerdo era - alcanzar "un comercio mutuo equilibrado al más alto nivel posible" - lo cual fue difícil de obtener muestra de ello es que entre 1975 y 1980 México no logró eliminar su déficit comercial con la Comunidad Económica Europea, al pasar de 835 MDD (millones de dólares) en 1975 a 1194 MDD para 1980⁵.

Durante el período comprendido entre 1975 a 1991, una constante en las relaciones entre México y Europa fue el desequilibrio de los flujos comerciales, manifestándose en el déficit de la balanza comercial con México en sus intercambios con el viejo continente. La excepción de este déficit ocurrió durante el primer lustro de la década de los años ochenta pero más a causa del desplome de las importaciones que a la expansión de las exportaciones – por lo que este no tardó en restablecerse a partir de 1988. **(véase la Gráfica 1)**

Desde dicho periodo, la dinámica de las exportaciones mexicanas hacia la Comunidad Económica Europea (CEE) se decrementó, situación que contrasta paradójicamente, con las enormes ventas mexicanas hacia los Estados Unidos durante ese mismo período. De esta forma a mediados de los años ochenta, se empezó a sentir el creciente desvío del comercio mexicano hacia los Estados Unidos, cuestión que, sumada a la caída de los precios del petróleo, se reflejó en la baja paulatina del comercio relativo entre la Comunidad Europea (CE) y México. Sin embargo, este estancamiento de las exportaciones hacia Europa no impidió que entre 1986 y 1990, las importaciones mexicanas de productos europeos aumentaran al crecer un 280%⁶.

La entrada de México al *Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio GATT (por sus siglas en inglés)*, las crecientes compras de bienes de capital y de diferentes productos intermedios favorecieron de manera indiscutible las ventas europeas a México. Para 1990, la combinación de un sector exportador mexicano estancado y las crecientes importaciones procedentes de la Europa Comunitaria hicieron que México volviera a registrar un déficit comercial frente a ésta.

Más allá del poco alcance del Acuerdo Marco y de los efectos de la apertura unilateral del mercado mexicano desde 1986, la incapacidad de México para reducir su déficit comercial frente a los europeos se debe buscar principalmente en la escasa promoción y competitividad del exiguo exportador mexicano en la Comunidad Europea, caracterizado durante este período, por su amplia dependencia de las ventas de productos primarios principalmente del petróleo.

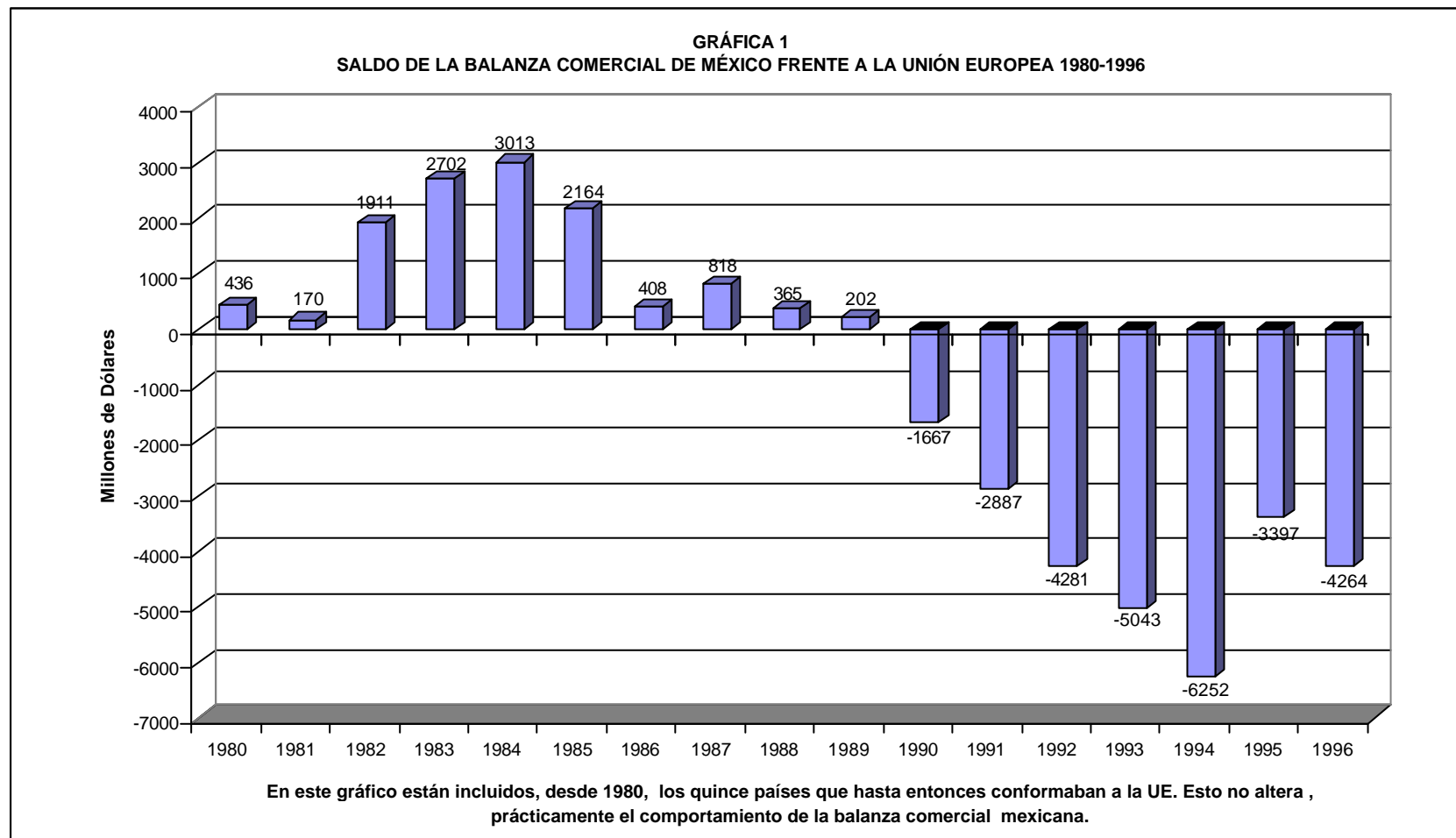
Algunas interpretaciones enfatizan el peso del proteccionismo europeo al dar cuenta de las causas del déficit comercial mexicano. Indiscutiblemente existe un proteccionismo comunitario que se manifestó durante este periodo de dos maneras: primero, mediante la imposición en los años setenta, de nuevas medidas

⁵ Álvaro Calderón (coord.), "Perfil Estadístico", *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, Madrid, IRELA, 1997, pp.684-685.

⁶ *Ibíd.*, pp.670-671.

no arancelarias (MNA) afectando las exportaciones de productos latinoamericanos más competitivos, y el segundo fue por el poco alcance del Sistema General de Preferencias (SGP) que los europeos concedían a los países latinoamericanos donde se observa una tendencia a excluir los productos de exportación de países como Corea del Sur, Brasil y México. Aunque México no aprovechó cabalmente las posibilidades que le ofrecía el Sistema General de Preferencias, lo cierto es que se encontraba en desventaja frente a los países miembros de la Convención de Lomé⁷.

⁷ La Unión Europea está ligada con 69 países de África, el Caribe y el Pacífico (los países ACP) por un acuerdo comercial de ayuda y cooperación que constituye un modelo de cooperación Norte-Sur.



Fuente: "Perfil Estadístico" de Álvaro Calderón (coord.) La Unión Europea y México: *Una nueva relación política y económica*, Madrid, IRELA, pp.683-684.

Aunque no se puede aducir que el proteccionismo europeo haya sido causa fundamental del déficit comercial mexicano durante este período; el petróleo, principal producto de exportación, no tuvo problemas de acceso a dicho mercado. Ni el Acuerdo marco de cooperación de 1975 ni los numerosos acuerdos bilaterales y de inversión suscritos pudieron por sí mismos, aumentar las exportaciones mexicanas; el problema – como lo señala Antonio Salinas Chávez – se encuentra más en las dificultades que se presentan por razones geográficas, de falta de contactos y el desconocimiento del mercado, cuestiones que terminaron por perpetuar la concentración de las ventas hacia los Estados Unidos. Estas conclusiones que se refieren a la situación que prevalecía en 1990, son particularmente interesantes ya que – aunque bajo otro contexto - siguen siendo validas a una década de distancia.

Otra constante durante este periodo (1975-1991), además del intercambio comercial desequilibrado fruto es el bajo perfil de los productos mexicanos frente a los europeos en cuanto a calidad durante dicho periodo se puede hablar de pocos contactos entre ambas partes. Salvo un periodo de acercamiento mutuo ocurrido a mediados de la década de los ochenta.

No fue sino hasta después de la crisis de la deuda, cuando México reavivó su interés por Europa. La necesidad de generar divisas condujo a la apertura y reestructuración de la economía mexicana, ofreciendo nuevas oportunidades de comercio e inversión provenientes del extranjero. En efecto, el Presidente Miguel de la Madrid se valió de este atractivo durante la gira realizada por Europa en junio de 1985, y logró firmar 45 acuerdos y convenios sobre cooperación e inversión con los países de la Comunidad Económica Europea. Por otra parte, también durante la primera mitad de los años ochenta, los europeos - en el contexto de la crisis centroamericana – miraron a México como un interlocutor privilegiado tanto por su posición de liderazgo en la región como por el interés coincidente de ambas partes en la búsqueda de una solución pacífica del conflicto.

De igual forma, factores como la superación “*del europesimismo*”, la incorporación de Portugal y de España a la Comunidad en 1987, y el relativo fracaso de la cooperación de esta misma con los Estados de África, el Caribe y el Pacífico (ACP), reavivaron el interés europeo en América Latina. Sin embargo, este acercamiento mutuo no pudo constituirse en un factor de cambio cualitativo en las relaciones políticas y económicas entre México y la Comunidad Europea.

Ya a finales de los años ochenta, ante la aparición de nuevas prioridades en el ámbito europeo, la Comunidad Europea - sumida primero en la tarea de crear un Mercado Único Europeo para 1992 y después concentrada en el objetivo de profundizar y ampliar su integración - se volvió a si misma dejando a un lado el acercamiento con América Latina y concentró su atención en cuestiones como la reunificación alemana, Europa Oriental, la renegociación de los Acuerdos de Lomé y la Guerra del Golfo. Había que esperar todavía un mayor avance en la integración europea y un mejor reposicionamiento de México en el plano internacional antes de lograr un acercamiento más estrecho entre ambos.

1.2 Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la Comunidad Económica Europea (CEE) 1991.

Las transformaciones ocurridas en la escena internacional, tales como la caída del Muro de Berlín el 9 de noviembre de 1989, la reunificación de Alemania el 3 de octubre de 1990, el colapso de la entonces Unión Soviética, el fin de la Guerra Fría y, por último, pero no por menos importante, el proceso de *globalización*⁸ económica, generó un clima nuevo y diferente que requería nuevas formas de cooperación, principalmente un diálogo político más amplio que abarcara temas internacionales de interés mutuo, tales como el tráfico de armas y la seguridad internacional, el comercio ilícito de drogas, los problemas ambientales, y los procesos y procedimientos para la liberalización de la economía global.

Por lo que durante el inicio del gobierno del Presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-94), se gestó un cambio en el modelo de desarrollo de México, el cual se orientó fundamentalmente en insertar al país dentro de la economía internacional mediante la profundización de sus relaciones económicas, este mismo hecho reflejó la insuficiencia del acuerdo comercial entre México y la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), firmado en 1975, para regular el comercio e incrementar el desarrollo económico y social del país.

Aunado a esto, la expansión de la cooperación y el comercio entre las partes hacia necesario un nuevo marco que abarcara en toda su extensión las relaciones bilaterales prevalecientes hasta entonces. Asimismo, el agresivo programa de diversificación y liberalización económica puesto en marcha durante este mandato presidencial, a través del cual el país buscó estrechar sus lazos con Asia-Pacífico, Estados Unidos y Europa requeriría de un nuevo enfoque para consolidar y fortalecer las relaciones bilaterales.

Este nuevo impulso explicó la visita del Ex Presidente Carlos Salinas de Gortari a Francia, Bélgica, Alemania, Suiza y a la Sede de la Unión Europea en Bruselas, entre el 25 de enero y el 2 de febrero de 1990, visita que buscaba atraer inversiones europeas hacia México; éstas visitas se repitieron para Alemania e Italia, entre el 30 de junio y el 9 de julio de 1990, su propósito era fortalecer también los vínculos económicos y comerciales entre México y Europa.

⁸ En términos generales el concepto de globalización se refiere a la nueva realidad económica mundial y a los cambios económicos y sociales que experimenta el mundo como consecuencia de la nueva División Internacional del Trabajo. Se entiende por globalización la internacionalización de las redes de producción, el comercio y las finanzas y con dicho proceso los cambios que conlleva no sólo en el contexto internacional, sino también al interior de las economías nacionales. Rosa maría Piñón Antillón, *"México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI"* misma autora (coord.), Nuevos equilibrios en el poder mundial: la Unión Europea, Estados Unidos, Japón y las economías emergentes, FCPyS (UNAM) y la Delegación de la Comisión Europea en México, México, 1999, p.21.

Es decir, el proceso de apertura comercial y liberalización económica ocurrido en México, por un lado exigía mayor captación de inversión extranjera directa (IED) y, por el otro desconcentrar inmediatamente las importaciones y exportaciones mexicanas de los Estados Unidos. Tal y como lo intentaron sus predecesores, desde los primeros meses de su mandato, el Ex Presidente Carlos Salinas buscó en Europa (inversión y un socio comercial) una opción para diversificar las relaciones económicas de México. A finales de enero de 1990 el Presidente viajó sin mucho éxito a Europa con el fin de atraer mayor inversión de ese continente. Se ha dicho que el escaso interés mostrado por los europeos convenció al gobierno mexicano de que una mayor integración con los Estados Unidos era la única opción viable para que el país entrase al proceso de globalización que se gestaba durante la década de los noventa.

Lo cierto es que meses después, los gobiernos de México y los Estados Unidos anunciaban el inicio formal de negociaciones de un acuerdo de libre comercio. La modernización de México y su apertura comercial representó el horizonte perfecto para negociar un tratado comercial en América del Norte y la paulatina disminución de la presencia europea frente a la estadounidense en el mercado mexicano hacia indispensable la renovación de las formas de cooperación y el fortalecimiento de los lazos económicos entre México y Europa.

Por lo que en respuesta, la Comunidad Europea aceleró las negociaciones que llevaron a la firma el 26 de abril de 1991 en Luxemburgo del mayor *Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la Comunidad Económica Europea*, este acuerdo era el más amplio de su tipo firmado hasta entonces con un país en desarrollo latinoamericano o asiático, al que se denominó de "*Tercera Generación*".

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

Además de estos aspectos el acuerdo cubrió el ámbito comercial y de cooperación económica, las finanzas, el desarrollo industrial, la agricultura, la pesca, la propiedad intelectual, la normalización, la informática, los transportes, la energía, la protección a los recursos naturales, la transferencia tecnológica, las telecomunicaciones, la salud pública, la lucha contra la droga, el turismo, la administración pública y la cultura, por lo que se denominó de "*Tercera Generación*". El acuerdo contó con una "*cláusula evolutiva*" que le permitía incrementar los niveles de cooperación en sectores específicos. Asimismo, el Acuerdo Marco abrió la puerta no sólo a nivel comercial, sino también a las nuevas oportunidades de inversión y de financiamiento para México.

En materia de cooperación económica y comercial el Acuerdo de 1991 fue mucho más avanzado que el de 1975, en particular por el énfasis que puso en los mecanismos de promoción y cooperación empresarial, destinados a fomentar el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas y ha estimular la transferencia tecnológica entre las empresas europeas y mexicanas. Esto permitió la realización de importantes eventos como fueron la organización de encuentros entre empresarios mexicanos y europeos (*Programa Plurianual de Encuentros Empresariales*), la creación de 3 centros de asesoría empresarial y de promoción de negocios Europa-México (*Eurocentros Nafin, Bancomext y Canacintra*), la realización de un programa de promoción de las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea, así como la posibilidad para empresarios mexicanos de acceder a financiamientos para la realización de proyectos de coinversión con socios europeos (*Programa de European Community Investment Partners ECIP*), entre otros. De hecho, los mecanismos de promoción empresarial previstos por el acuerdo fueron los que absorbieron la mayor parte del financiamiento europeo destinado a la cooperación, mostrando ser programas dinámicos y exitosos sobre todo en lo referente a la generación real de negocios entre empresas europeas y mexicanas.

Sin embargo, al igual que el Acuerdo de 1975, el intercambio comercial establecido en el Acuerdo de 1991, no incluyó el otorgamiento de “trato preferencial” entre las partes, ni el compromiso en materia de reducción o eliminación de barreras comerciales, ni las disposiciones precisas para incrementar el acceso de México al mercado europeo, ni satisfacía las demandas europeas en cuanto a la configuración de un marco jurídico para la protección y el fomento de sus inversiones. Tanto en el primer acuerdo como en el segundo las partes sólo se limitaron a reconocer mutuamente el rango de nación más favorecida dentro del marco normativo establecido por el *Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT)*.

Por este motivo, las naciones participantes en el acuerdo únicamente se comprometían a promover la expansión y diversificación del comercio bilateral por medio del intercambio de información y consultas en materia arancelaria, de requerimientos sanitarios y técnicos, de legislación y prácticas relacionadas con el comercio, así como sobre los derechos antidumping y compensatorios que llegaran a aplicarse.

A diferencia de otros acuerdos semejantes firmados entre la Comunidad Europea con otros países, este Acuerdo no contenía la *cláusula democrática*. Su omisión se debía a la oposición de México a la introducción de una cláusula que se interpretaba como una violación a su soberanía y dado que la Unión Europea no quería renunciar a la oportunidad de firmar un nuevo acuerdo marco con una de las economías más fuertes y dinámicas de América Latina, se llegó a un compromiso en la parte declarativa del texto incluyéndose una referencia respecto de los “derechos del hombre” por parte de ambos signatarios, evitando así la imposición de cualquier obligación jurídica.

Durante el período de 1991 a 1996, las exportaciones comunitarias a México aumentaron significativamente al mismo tiempo que las ventas mexicanas a la Europa Comunitaria se estancaron, esto llevó a un ensanchamiento del déficit mexicano con la misma. En lo político, a pesar de que aumentaron los contactos interparlamentarios entre funcionarios de la Europa Unida y México, esta no respondió a las expectativas mexicanas al concentrar su atención en los países de Europa Oriental, así como en la crisis del Golfo, Oriente Medio, el Magreb y Yugoslavia.

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

Ahora bien, otra de las constantes fundamentales dentro del proceso de apertura comercial y liberalización económica ocurrido en México fue como se mencionó con anterioridad, la del inicio formal de las negociaciones de un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos y Canadá para conformar el *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)*.

Para retomar el tema se considera necesario enmarcar el contexto de cambio estructural de México, la apertura comercial internacional y su ingreso al *Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT)* en 1986. Asimismo, es importante conceptualizar para el caso específico de México durante la década de los ochenta el significado de la apertura al exterior.

Por apertura al comercio de la economía mexicana, se debía entender la modificación estructural de la política comercial de México, que tenía como propósito eliminar la protección arancelaria que se aplicó desde 1940, a la industria establecida en territorio nacional. Tal situación con el objeto de facilitar mediante la aplicación de aranceles bajos la entrada de mercancías del exterior que anteriormente estaban limitadas en su entrada al país por los llamados *Sistemas de Permisos Previos*.

En una palabra, desde el punto de vista teórico, la apertura al exterior de México, significó abandonar de una manera muy acelerada y drástica la tesis proteccionista que sustentó la política comercial industrial durante más de cuatro décadas y sustituirlas por una doctrina librecambista denominada "*Neoliberalismo*".

A su vez quedó implícito en estos planeamientos, la necesidad de abogar por el libre comercio y por la eliminación de prácticas desleales que bloquean el comercio, en el seno de un acuerdo multinacional creado para resolver problemas comerciales entre los países desarrollados y en desarrollo, el cual fue denominado *Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT)*.

EL INGRESO AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT), UNA LLAVE A LA APERTURA COMERCIAL INTERNACIONAL.

Uno de los asuntos que más acapararon la atención durante la década de los 80's fue sin lugar a duda, el proceso de adhesión al *Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT)*, que desde su fundación en 1947 intentó regular el comercio mundial, teniendo como objetivo central el abolir gradualmente las barreras arancelarias y no arancelarias, al igual que eliminar las practicas desleales en el comercio mundial.

El Acuerdo tuvo como objetivo central la expansión del comercio; la igualdad en los tratos referidos al intercambio comercial, liberalización del comercio mundial mediante la eliminación de barreras cuantitativas y cualitativas al comercio, es de destacar, su cláusula de la nación más favorecida, que implica que las ventajas comerciales que se otorguen a un país, se hacen extensivas a todos los miembros del *Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio*. Resolver cualquier controversia mediante la negociación multilateral en el seno del acuerdo, funcionando a través de sesiones anuales de las partes contratantes, y existiendo además los consejos de representantes y los comités permanentes. Se enfocó en la negociación y liberación comercial y en atender los diversos asuntos y controversias a través de rondas de negociación, que se realizaron en formas multilateral y que incluyó producto por producto.

En su momento contó con 92 miembros incluyendo México.

El GATT, funcionó a través de la suscripción de los llamados *Códigos de Conducta*, los cuales era conveniente aceptarlos aun cuando no era obligatorio suscribirlos en su totalidad. Los citados *Códigos de Conducta*⁹ son:

- II. Sobre las adquisiciones gubernamentales. Se refiere a que el gobierno no debe proteger a su industria nacional adquiriendo para sus compras sólo lo producido internamente, sin que se abra al exterior (sólo 12 países lo han suscrito).
- III. Derechos e impuestos compensatorios. Quien lo suscribe se obliga a no subsidiar sus exportaciones ni seguir practicas desleales de comercio, so pena de que le apliquen impuestos compensatorios.
- IV. Valoración aduanal. Consiste en aceptar la nomenclatura arancelaria del *GATT*, uniforme para todos los países y con base en el valor del producto en aduana.
- V. Barreras administrativas al comercio. Se opone a trabas burocráticas que lo obstaculizan.
- VI. Licencias. Mecanismos administrativos diversos comunes a todos, en especial para tramitar automáticamente licencias para importar y exportar.
- VII. Cláusula de la nación más favorecida. Las concesiones arancelarias otorgadas a un país, se hacen extensivas a todos.

⁹ Arturo Ortiz Wadgyr, *Manual de Comercio Exterior de México*, p.155.

México desde la fundación del *GATT* rechazó participar en tal organismo, al advertir la inutilidad de ser un socio más de un “*club de millonarios*”, en el que el grueso de las decisiones se tomaban preponderadamente por las potencias comerciales, las que imponían como lo siguen haciendo hasta ahora, los lineamientos generales y particulares, acerca de las políticas del comercio exterior, siempre acorde a sus intereses.

Sin embargo, México siempre asistió a las diversas rondas de negociación en calidad de observador, por lo que a pesar de no ser socio, estuvo vinculado con la problemática y rumbo de las discusiones sobre comercio mundial sin que existieran presiones o intereses muy especiales para que se integrara como socio.

El problema surgió a partir de que se iniciara en los Estados Unidos una serie de desequilibrios internos, como el que se refiere a su abultado déficit presupuestal, el cual ascendió en 1986 a aproximadamente 220 mil millones de dólares y, fundamentalmente a su serio desequilibrio comercial que apuntó hacia los 170 mil millones de dólares.

Las presiones para que México iniciara todo este proceso de apertura al exterior, empezaron desde 1978, cuando México solicitó su adhesión al *Acuerdo General*, para lo cual se integró todo un grupo de negociaciones que elaboraron en 1979 un protocolo de adhesión, tras una consulta popular fue rechazado en una primera instancia. Sin embargo, los Estados Unidos no quitaron el dedo del renglón y en su Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, establecieron la obligación para los países socios de eliminar subsidios, y ser más liberales en materia de acceso a las exportaciones norteamericanas, sobre todo el hecho de que sólo se resolverían controversias comerciales en el seno del *Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT)*, de tal suerte de que quienes se rehusarán a ingresar a este organismo, se harían acreedores a la aplicación de sanciones o impuestos compensatorios a productos que se consideran de acuerdo al congreso como subsidios en el exterior.

Esto a su vez se reforzó con mayor vigor en la nueva *Ley de Comercio y Aranceles de los Estados Unidos* emitida en 1984, en la que se obliga a los países a liberar su comercio hacia dicho país, so pena de quedar eliminados del sistema generalizado de preferencias arancelarias.

A partir de ese ordenamiento y en virtud del rechazo de México a ingresar al *Acuerdo*, sobrevino una avalancha de impuestos compensatorios, a multitud de productos mexicanos, lo cual generó que a partir de 1983, México iniciara irremediablemente el conocido proceso de apertura al exterior, consistiendo, como se dijo, en el desmantelamiento del proteccionismo a la industria nacional, a través de la sustitución de los sistemas de “*permisos previos*” por bajos aranceles.

Puede decirse que a partir de ese año, se sientan las bases de dicha política, la cual hacia 1986 se fue consolidando plenamente, ya que alrededor de un 90% de la tarifa de importación, se ha liberado con aranceles que van del 10 al 50% como máximo.

En este mismo sentido, otro de los elementos básicos en base al cual se instrumentó e institucionalizó la apertura de México al exterior fue la suscripción del *Memorando de Entendimiento Comercial* sobre subsidios e impuestos compensatorios entre México y los Estados Unidos en abril de 1985, en donde se da una serie de normas a las que deben ajustarse los sistemas de exportación mexicanos a fin de no lesionar a la economía de los Estados Unidos.

En este entendimiento México acuerda la eliminación de subsidios a las exportaciones, al igual que limitar el otorgamiento de financiamientos preferenciales a las exportaciones o bien limitar estos acuerdos internacionales que fijan topes a las tasas de interés.

A cambio de maniatar la política tradicional de fomento a las exportaciones de México, los Estados Unidos aceptaron otorgar la posibilidad de defenderse ante el Congreso Norteamericano de acusaciones de estar subsidiando los productos, o sea, la prueba de que no existe daño a la economía de los Estados Unidos. Este mecanismo es conocido como la *prueba de daño*. Cabe señalar que este convenio fue severamente censurado por los grupos progresistas de México por su carácter altamente entreguista y leonino en el que el país lleva la peor parte.

Habiendo México liberalizado su comercio, eliminando subsidios en sus exportaciones, suscrito el Entendimiento Comercial sobre subsidios e impuestos compensatorios, resultaba superfluo el ingreso del país al *GATT*, pues en forma bilateral y merced de los acuerdos con el Fondo Monetario Internacional (FMI, que reflejaban la necesidad del país de revisar sus sistemas de protección arancelaria y por otra, reformular los mecanismos de control cambiario), se había logrado plegar la política comercial de México a las leyes comerciales de los Estados Unidos. Sin embargo, hubo más presiones internas y externas para que el país se adhiriera a dicho organismo aun cuando en la práctica ya estaba dentro de sus lineamientos esenciales.

Por lo que en agosto de 1986, México se integró sin pena ni gloria como miembro número 92 del Acuerdo General, con base en la suscripción de un Protocolo de Adhesión que planteó esencialmente que se trataba de un país en desarrollo, por lo que al menos teóricamente recibió un trato de no reciprocidad en las negociaciones internacionales, cuando menos en algunos sectores, a los cuales se les consideró sectores estratégicos entre estos se encontró con la agricultura y los energéticos, a estos y otros sectores se les protegió sobre todo a algunas ramas principalmente denominadas por las transnacionales como la automotriz y la farmacéutica, las que se consideró necesario proteger.

Esto no obstante dejó la puerta abierta para la negociación del *TLCAN*, la cual quedó plasmada en el *Entendimiento Comercial entre México y los Estados Unidos sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios de 1985*.

Asimismo, el *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)*, surgió al amparo del Artículo XXIV del *Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT)*, que permite a los Estados miembros crear acuerdos de comercio preferencial a nivel regional, aunque sólo a condición de que posteriormente converjan con sus contrapartes multilaterales.

Es importante mencionar esto ya que tras la adhesión de México al sistema comercial multinacional *GATT* en 1986, no se produjeron nuevas inversiones de largo plazo, ya que este sistema estaba limitado en lo tocante a la agricultura y los servicios y no enfocaba las cuestiones específicas del comercio bilateral entre México y los Estados Unidos. Además el pertenecer a dicho acuerdo no garantizó la progresiva eliminación de los aranceles a la importación, ni las medidas proteccionistas contra las exportaciones mexicanas.

Para 1987 se signó un *Acuerdo sobre Comercio e Inversión* con los Estados Unidos, pero realmente no se propició una liberalización generalizada que motivara inversiones en México, por lo que las negociaciones para un Tratado de Libre Comercio en América del Norte comenzaron en 1990.

La firma del *Tratado de Libre Comercio de América del Norte denominado (TLCAN)*, culminó su proceso de negociaciones en 1993, dicho proceso tuvo una duración de tres años y medio. Además una vez concluido el proceso de negociación del *mismo*, los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá decidieron negociar dos acuerdos de cooperación trilateral paralelos al Tratado: uno en materia ambiental y otro en cuestiones laborales.

En diciembre de 1992 ya se había firmado el texto definitivo del *Tratado* por los respectivos presidentes, y a su vez se ratificó el proceso por el Poder Legislativo, Canadá ratifica en primer lugar el Tratado, la Cámara de Representantes y la Cámara de Senadores dieron su anuencia en 1993; con la Ley de Implementación del *TLCAN*; en Estados Unidos la Cámara de Representantes y del Senado hacen lo propio en noviembre de 1993.

Entrando en vigor el *1° de enero de 1994*, conformándose la más grande zona de libre comercio, hecho que en teoría permitiría elevar la capacidad exportadora de México e incrementaría el techo tecnológico apuntalado en mayores flujos de inversión productiva.

En particular el *Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá* fue y es de gran trascendencia, pues México realiza más de tres cuartas partes de su comercio exterior con estos países.

El Tratado consta de un preámbulo y 22 capítulos agrupados en 8 partes en las que se centran los acuerdos logrados en materia de desgravación arancelaria, comercio de bienes y servicios, así como las reglas de origen. Asimismo, el *Tratado de Libre Comercio* contiene las disposiciones acordadas para la solución de controversias entre las partes.

Algunas ramas industriales por sus propias características, ameritaron un capítulo especial, como la industria textil, el sector automotriz, el agropecuario, el financiero y el energético. En el tratado también se incluyeron los acuerdos alcanzados en materia de compras públicas, así como las medidas relativas a la protección de la propiedad intelectual y salvaguardas.

Los objetivos principales del *TLCAN*¹⁰ son:

- A) la liberalización del comercio y de las inversiones a través de la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias en un período máximo de 15 años;
- B) un mayor flujo de bienes y servicios;
- C) reconocimiento de la asimetría de los tres países miembros;
- D) creación de mecanismos de solución de controversias;
- E) concordancia del TLCAN con los principales postulados de la OMC;
- F) mejoramiento del medio ambiente, y
- G) elevar la calidad y el nivel de vida de los trabajadores.

El Tratado de América del Norte establece reglas claras para dar certidumbre al comercio de bienes y servicios y a la inversión, lo que convirtió al norte del continente americano en la zona de libre comercio más grande del mundo¹¹. Así, la entrada en vigor de dicho *Tratado* convirtió a México en uno de los países más atractivos para comerciar e invertir.

Para México, la presencia canadiense en el *Tratado* vino a ampliar los horizontes de su comercio y a abrir nuevas perspectivas para su acción en la zona.

Por lo que México ya es parte de un proyecto regional en proceso, y como tal tiene que actuar en el concierto económico internacional. Sus niveles de integración comercial con Estados Unidos y Canadá le impide o permite en menor grado desenvolverse con plena independencia en sus interrelaciones dentro de la economía global.

Asimismo, México es parte integral del bloque norteamericano y de la inercia comercial interregional, es decir se encuentra y forma parte de los más grandes e influyentes bloques mundiales: *la Unión Europea, la Cuenca del Pacífico y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*.

¹⁰ Fuente: EX SECOFI, *¿Qué es el TLC?, s/f*.

¹¹ Esta zona cuenta con 360 millones de habitantes y un Producto Interno Bruto (PIB) de 6 billones de dólares. Fuente: EX SECOFI, *“EL ABC del TLC”, México, 1994*.

Como todo proceso de regionalización económica, la integración regional en la *Zona Norteamericana de Libre Comercio (ZNLIC)* tiene ventajas y desventajas, implica riesgos y oportunidades. Por lo que el reto clave estará en que las mayorías logren explotar los aspectos positivos y benéficos de esa realidad.

Uno de los efectos que representa más desafíos en el marco del *Tratado de América del Norte* es la posibilidad de su ampliación hacia América Latina.

Sin embargo, uno de los rasgos principales de éste, es la desigualdad económica entre los países miembros. Para 1992, el PIB per cápita de México era de 3,200 dólares anuales, mientras que para este mismo año este indicador para los Estados Unidos era de 21,000 dólares. Además, los Estados Unidos y Canadá sumaban 250 millones de habitantes, contra 85 millones de mexicanos.

Por lo que para intentar corregir esa disparidad, se establecieron dentro del *Tratado*, condiciones diferentes para cada uno de los países; en términos de desgravación arancelaria.

Con la entrada en vigor del *Tratado Comercial* se suprimieron todas las cuotas existentes en Estados Unidos, por lo que México podría vender artículos hechos por él en las cantidades deseadas.

De inmediato se quitaron los impuestos para casi la mitad de los productos que México vendía a Estados Unidos. Para la otra mitad se bajaron los impuestos, que en algunos casos llegaba al 65%, a solamente 20% como máximo. Estos impuestos se eliminarían en un plazo de 10 años.

1.3 Iniciativas para la creación de un nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea (1994).

En 1994, el interés de Europa en México se puso nuevamente de manifiesto, con la visita del entonces Ministro de Relaciones Exteriores de Francia, el señor Alain Juppé, quien declaró en París que Francia podría convertirse en el puente entre México y la Unión Europea.

El Ministro de Relaciones Exteriores aseguró que México ingresaría a la *Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)* y que Francia promovería ante la Unión Europea un amplio acuerdo económico con México.

Asimismo el Ministro comunicó a sus colegas europeos las impresiones de su entonces visita a México, durante la cual había podido constatar la importancia que otorgaba éste país a sus relaciones con la Unión Europea.

Ante esta situación el Ministro consideraba útil el establecer una iniciativa de su parte para definir un nuevo marco de cooperación entre la Unión Europea y México, la cual consideró podría ser doble: elaborar una declaración euromexicana del mismo tipo de la que la Unión tiene con los Estados Unidos y Canadá, y renovar a su vez el Acuerdo de 1991.

Así también el Ministro Juppé se percató que la puesta en marcha del *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)*, no había modificado de ninguna manera la voluntad existente en México de intensificar las relaciones con otros socios económicos y comerciales sobre todo con Europa.

En julio de 1994, Francia emitió una propuesta sobre las relaciones México-Unión Europea, donde se estableció que ambas partes reafirmaban su determinación para continuar fortaleciendo su cooperación, con los objetivos de salvaguardar la paz, apoyar a la democracia, alentar la puesta en marcha de políticas económicas que llevarán a un crecimiento económico sostenido mediante la promoción de los principios del libre mercado.

Dicha propuesta establecía un proyecto más ambicioso para México por lo que el Ministro Juppé anunció en la Reunión del Consejo Europeo celebrada en Corfú, la firma de una *Declaración Conjunta* entre México y la Unión Europea.

La Declaración hecha por el Consejo Europeo en Corfú del 25 de junio de 1994 reafirmó así el interés de los países miembros por México.

Dentro del apartado referido a América Latina, el Consejo Europeo expresó su felicitación a México por su adhesión entonces a la *Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)* y asimismo, expresó su deseo de fortalecer las relaciones políticas y económicas con éste país.

Lo que significó que la Unión Europea considerara seriamente ponerse a trabajar para renovar el acuerdo de cooperación entre México y Europa.

Por otra parte, se felicitó al recién electo a la presidencia de la República Dr. Ernesto Zedillo por parte del Presidente de la Comisión Europea, Jacques Delors, en nombre de la Comisión, con motivo de su triunfo en las elecciones presidenciales de agosto de 1994, lo que simbolizó no sólo el apoyo al nuevo gobierno y al desarrollo democrático, económico y social equilibrado de México, sino que también patentizó el firme interés de la Unión Europea de continuar con su deseo de fortalecer las relaciones con éste país.

Además, la Unión Europea tomaba muy en cuenta la nueva posición de México en el Sistema Económico Internacional luego de su adhesión al *Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio GATT (hoy Organización Mundial de Comercio)*, a la *Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)*, y al *Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC)*, así como los acuerdos de libre comercio de México con la mayoría de sus vecinos, y las

implicaciones de la entrada en vigor del *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)*.

En lo referente a las relaciones económicas entre México y la Unión Europea, se hizo énfasis en el superávit comunitario en la balanza comercial con México, en la disminución de las exportaciones mexicanas hacia Europa y el aumento de las exportaciones comunitarias a México, así como en el porcentaje de las inversiones europeas en México, que en 1993 ascendían a 20% del total acumulado, y concernían en 47% al sector de manufacturas, el 15% al sector de transportes, y el 12 % al sector de servicios sociales y privados¹².

Por lo que Europa consideró que el desequilibrio en los flujos comerciales representaba un potencial que podía llevar al fortalecimiento de las relaciones con México, y que éstas podían verse afectadas en forma negativa, a mediano plazo, por la existencia del *TLCAN*, sino eran fortalecidas con un nuevo acuerdo entre la Unión Europea y México.

En ese momento se consideraron 5 marcos posibles para definir las relaciones futuras con México. El 31 de octubre de 1994, la Unión Europea siguió haciendo explícito éste interés, lo cual quedó sustentado en el "*Documento Básico sobre Relaciones de la Unión Europea con América Latina y el Caribe*", y en el que Europa manifestó su disposición de establecer negociaciones para nuevos acuerdos más ambiciosos con México.

Además de analizar sus relaciones comerciales y de inversiones con México, la Unión Europea reconoció a éste país como un notable actor económico y político, al ser miembro de la *Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)*, del *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)* y de otros organismos multilaterales.

1.4 Impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en las relaciones México-Unión Europea.

Dentro del proceso de regionalización del mundo, el *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)*, ocupa un lugar notable que no ha dejado indiferente a la Unión Europea. Desde las iniciativas de negociación del mismo, la Comisión Europea se ha mantenido permanente y estrechamente informada a través de sus Delegaciones en México, Ottawa y Washington sobre los avances de este proceso de integración comercial entre México, Estados Unidos y Canadá.

Para la Unión Europea, este *Tratado* fue el reflejo de un cambio real en la relación de México con los Estados Unidos, pero también un fruto indirecto del proceso de Integración Europeo, el cuál está influyendo fuertemente sobre la

¹² Delegación de la Comisión Europea en México. "*Hacer realidad las iniciativas*" *EUROnotas Las Relaciones UE-México*, Delegación de la Comisión Europea en México, México, junio de 1997, p.7.

estructura y el alcance de los acuerdos regionales, no sólo en América sino en todo el planeta.

En este contexto de hechos, se describe a continuación el *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)*, que influyó de manera determinante dentro de las relaciones comerciales que se venían dando entre México y la Unión Europea.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), es una evidente demostración de los beneficios que pueden obtener los países que implementan políticas de liberalización comercial para incrementar su bienestar y mejorar su competitividad. *El Tratado* es un ejemplo del beneficio potencial que los demás países podrían tener al avanzar en la liberalización comercial multilateral. Los agricultores, trabajadores y productores se beneficiarían de la reducción de las reglas comerciales arbitrarias y discriminatorias, mientras que los consumidores se beneficiarían también de menores precios y mayores opciones.

El 1° de enero del 2004 representa una fecha importante en las relaciones económicas y comerciales entre Canadá, Estados Unidos y México. Esta fecha marcó el décimo aniversario del inicio del *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Hace diez años los tres países conformaron un área de libre comercio con un Producto Interno Bruto (PIB) de \$11.4 billones de dólares.

Esto convirtió a *América del Norte* en el área de libre comercio más grande del mundo, con cerca de una tercera parte del PIB mundial. Muy superior a la actual Unión Europea (UE) aún con la incorporación de diez nuevos miembros, el PIB de la UE se incrementó a \$9.5 billones de dólares, quedando todavía muy lejos del PIB de la región *TLCAN*.

Los tres países disfrutaban de una fructífera relación basada en los resultados de la decisión de derribar las barreras comerciales. Al décimo aniversario de este *Tratado*, los mercados continúan abriéndose a la liberación de bienes, inversión y empleo, y las economías viven una integración más dinámica que nunca. Al expandir el comercio, las inversiones y el empleo, dicho *Tratado* está creando nuevas oportunidades para los ciudadanos de los tres países, lo que le inyecta dinamismo a la relación trilateral.

En prospectiva, las Partes están comprometidas a que el *Tratado de América del Norte* fortalezca esta relación. Al respetar el marco básico del *Tratado* para expandir el alcance de las relaciones comerciales de América del Norte.

Mediante el fortalecimiento de las reglas y los procedimientos que regulan el comercio y la inversión en este continente, el *TLCAN* ha permitido que tanto el comercio como la inversión en América del Norte se incrementen de manera dramática.

De acuerdo a cifras del Fondo Monetario Internacional (FMI), el comercio total entre los países del *TLCAN* se ha más que duplicado, pasando de \$306 mil millones de dólares en 1993 a casi \$621 mil millones de dólares en 2002. Esto representa \$1.2 millones de dólares por minuto. Durante este mismo periodo:

- Las exportaciones de Canadá a sus socios *TLCAN* incrementaron en un 87 por ciento. Las exportaciones a Estados Unidos crecieron de \$113.6 mil millones de dólares a \$213.9 mil millones, mientras que las exportaciones a México alcanzaron \$1.6 mil millones de dólares.
- Las exportaciones de Estados Unidos a Canadá y México crecieron de \$147.7 mil millones de dólares (\$51.1 mil millones de dólares a México y \$96.5 mil millones de dólares a Canadá) a \$206.2 mil millones de dólares (\$107.2 y \$152.9 mil millones de dólares, respectivamente).
- Las exportaciones mexicanas a Estados Unidos se incrementaron 234 por ciento, un crecimiento sobresaliente, y alcanzaron \$136.1 mil millones de dólares. Las exportaciones a Canadá también crecieron sustancialmente, al pasar de \$2.9 a \$8.8 mil millones de dólares, un incremento de casi 203 por ciento.

El Tratado de América del Norte le ha permitido a Canadá y a México incrementar sus exportaciones a los Estados Unidos, pero no a expensas de la participación de cada uno en el mercado de importación de mercancías en Estados Unidos, debido a que se han generado nuevas oportunidades comerciales a lo largo de América del Norte. Canadá ha mantenido de manera constante su participación de aproximadamente 18 por ciento de las importaciones de Estados Unidos, mientras que México ha incrementado su participación de 6.8 por ciento en 1993 a 11.6 por ciento en 2002.

El TLCAN ha sido también un catalizador de la competitividad a nivel global. El Tratado ha contribuido a que América del Norte se convierta en una de las regiones comerciales más activas del mundo. Los países que lo conforman son responsables del 19 por ciento de las exportaciones mundiales y del 25 por ciento de las importaciones.

El Tratado Comercial promueve un ambiente de confianza y estabilidad que se requiere para concretar inversiones a largo plazo y aterrizar compromisos conjuntos entre los países. Con un marco legal para la inversión que es sólido, transparente y certero, América del Norte ha atraído flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) a niveles récord. En el 2000, la IED de los socios *TLCAN* en los tres países, alcanzó los \$299.9 mil millones de dólares, más del doble de los \$136.9 mil millones de dólares registrados en 1993.

Dicho Tratado, también ha estimulado el incremento de las inversiones provenientes de países fuera de la región. América del Norte actualmente recibe alrededor del 23.9 por ciento de la IED global y es la fuente del 25 por ciento de la IED mundial.

El libre comercio proporciona importantes ventajas tanto para el sector privado como para los consumidores. Los productores de dicha región se benefician de un mayor acceso a materias primas a menores costos. El resultado ha sido un incremento en la productividad que fortalece su competitividad en los mercados globales.

Para los consumidores en los tres países, el *Tratado* ha proporcionado más opciones de productos a precios competitivos. La reducción de aranceles se traduce en menores costos para las familias y permite una mejor selección de bienes y servicios, lo cual ayuda a incrementar sus niveles de vida.

El Tratado de América del Norte ha proporcionado beneficios en otros sentidos, algunos de ellos inesperados. El tránsito de personas y bienes está creando lazos que facilitan los intercambios de ideas y estrategias para enfrentar retos comunes. Los ciudadanos de los tres países se visitan mutuamente, formando familias y amistades que a su vez, promueven un mayor entendimiento de sus respectivas culturas.

Los socios reconocen la importancia de la protección del medio ambiente, en el presente y para las futuras generaciones. La integración económica promovida por el *TLCAN* ha derivado en un mejor escenario ambiental en toda la región, mediante la transferencia de tecnología ambiental y la identificación de soluciones a los problemas ambientales basadas en las fuerzas de mercado y en el incremento de la riqueza en la región. A través del *Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte (ACAAN)*.

El Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN), le añade un aspecto social al *TLCAN*. A través del Acuerdo paralelo en materia laboral, los socios buscan mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida, comprometiéndose a promover once principios laborales para proteger, mejorar e implementar los derechos básicos de los trabajadores.

Asimismo, el incremento de la prosperidad entre los países de la región del *TLCAN*, a través de la creación de más y mejores empleos ha fortalecido el interés en avanzar hacia la liberalización comercial regional y multilateral. Los socios concuerdan en que el sistema comercial multilateral ofrece grandes oportunidades para que todos los países fortalezcan sus economías y sus sociedades. Mientras que la reunión ministerial de la *Organización Mundial de Comercio (OMC)* en Cancún no tuvo el resultado esperado, Canadá, Estados Unidos y México permanecen comprometidos con la Ronda de Negociaciones de Doha y se seguirá trabajando hasta lograr el éxito planteado.

A nivel regional, los socios mantienen su compromiso de concluir las negociaciones del *Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA)* para enero del 2005.

*El ALCA se construirá sobre las bases existentes de los Tratados de Libre Comercio y de los crecientes lazos que los países del TLCAN tienen en el hemisferio, permitiéndoles aprovechar los mercados emergentes del continente*¹³.

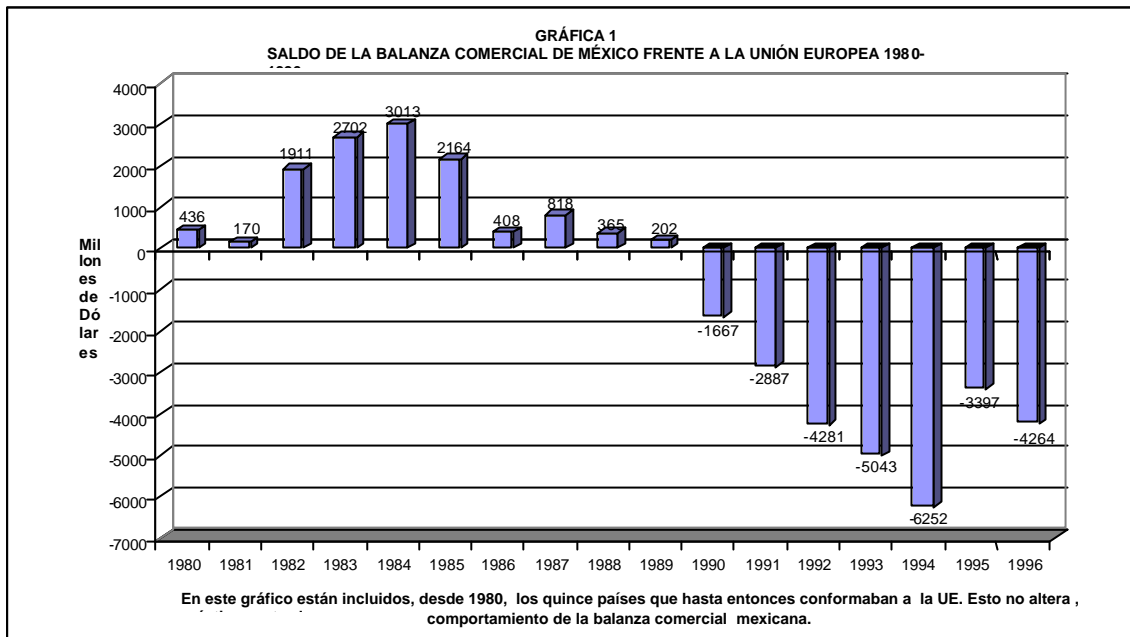
Por lo que en este contexto, una vez definido el proceso de integración norteamericano se puede argumentar lo siguiente:

Los efectos del *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)* sobre las relaciones entre *México y la Unión Europea (UE)*, se han mostrado de manera clara y evidente tanto al nivel del comercio como en la inversión. Desde los inicios del proceso negociador del *TLCAN*, la *Unión Europea* consideraba que la nueva zona de Libre Comercio contribuiría a una concentración del comercio de México hacia los Estados Unidos, por otra parte se esperaba un efecto positivo sobre el desarrollo económico de México basado en los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED), lo cual garantizaría la estabilización económica de México, otorgaría mayor seguridad al mercado, atrayendo aún más la inversión extranjera directa y que las relaciones entre México y la Unión Europea se acentuarían. Sin embargo, al realizar un análisis de la puesta en marcha del *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)*, se pueden observar dos elementos sobresalientes:

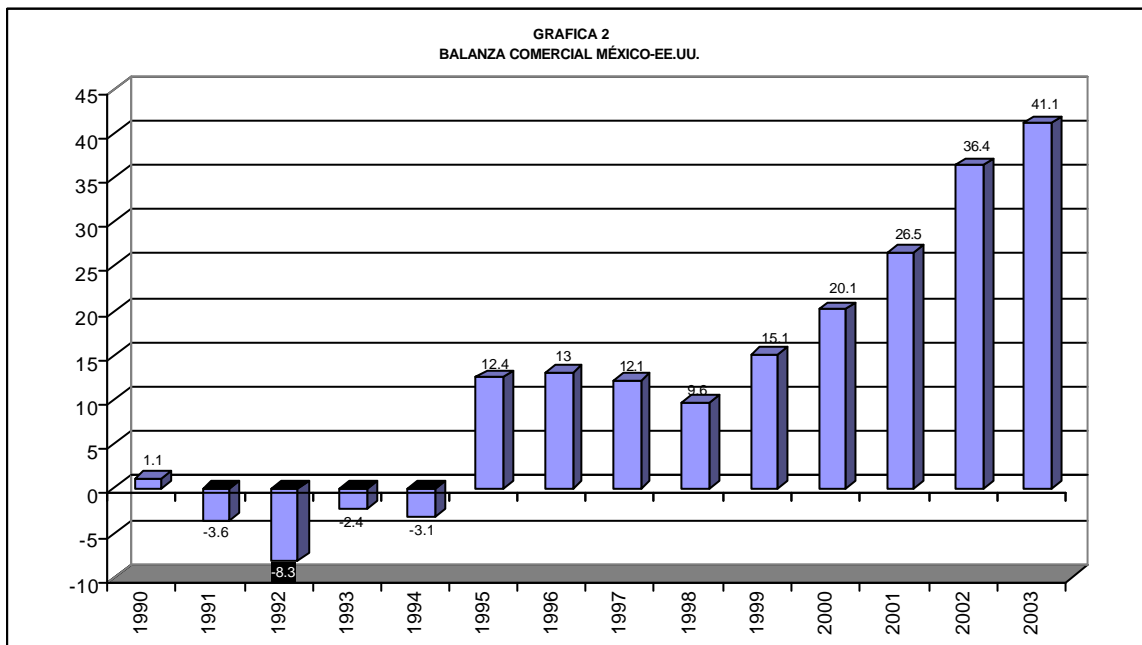
1. Los flujos comerciales entre México y la Unión Europea se vieron seriamente afectados por la entrada en vigor del *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)*. En este sentido se puede hablar de un fenómeno de creación y desviación de comercio en detrimento de la participación de la *Unión Europea (UE)*, en el comercio total de México, y a favor de un mayor grado de dependencia de México hacia los Estados Unidos **(véase la Gráfica 1 y 2)**.

2. *El TLCAN* ha tenido un efecto positivo sobre los niveles de comercio e inversión extranjera directa (IED) sobre todo Europea y Norteamericana en México, flujos que han crecido a tasas muy dinámicas en los últimos años **(véase el Cuadro 1 y la Gráfica 3)**.

¹³ TLCAN: UNA DÉCADA FORTALECIENDO UNA RELACIÓN DINÁMICA, acceso: 20 de abril de 2005 en <http://www.economía.gob.mx>



Fuente " Perfil Estadístico " de Álvaro Calderón (Coord.) La Unión Europea y México : Una nueva relación política y económica, Madrid, IRELA, pp.683-684.

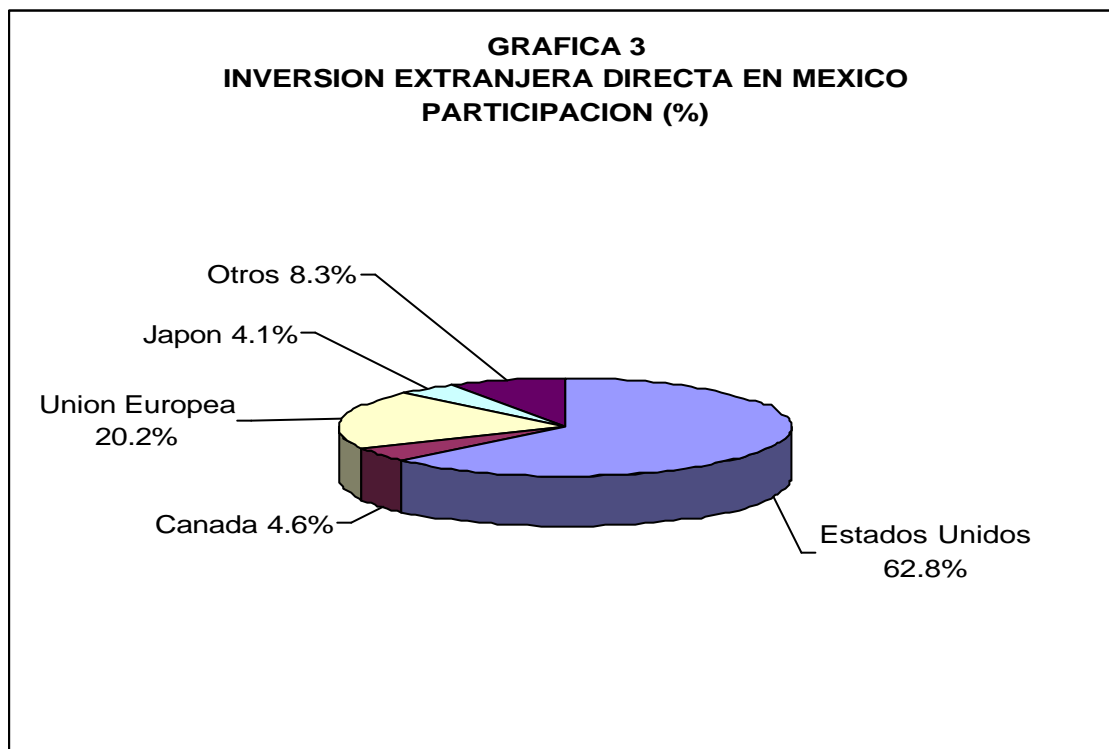


Fuente : BANXICO. Cifras en miles de millones de dólares, Secretaría de Economía SNCI, Coord. de Asesores, "A diez años de la entrada en vigor del TLCAN", acceso agosto de 2004 en <http://www.economia-snci.gob.mx>.

CUADRO 1
INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO PERIODO ENERO 1994-JUNIO 2001 (MILLONES DE DÓLARES)

Pais	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Ene-Jun 2001	Acum. 94-01	Part(%)
Total	10,566.2	8,202.4	7,677.1	11,830.0	7,666.8	12,129.2	13,042.3	3,758.9	74,872.9	100.0
EU	4,888.3	5,373.8	5,170.8	7,246.5	5,088.0	6,742.7	10,285.0	2,208.4	47,003.5	62.8
UE	1,934.3	1,824.6	1,125.3	389.5	1,942.0	3,074.9	1,221.7	885.8	15,098.1	20.2
Canada	740.5	170.1	515.5	236.1	181.0	604.1	649.8	342.1	3,439.2	4.6
Japon	631.0	155.7	139.3	350.4	98.9	1,229.7	400.3	28.5	3,033.8	4.1

Fuente : Elaborado por la Delegación de la CE en México con datos de la Dirección General de Inversión Extranjera, Secretaría de Economía.



Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México con datos de la DGIE, Secretaría de Economía, "Evaluación del Acuerdo Comercial UE-México Las Relaciones de Comercio e Inversión", EUROPA en MÉXICO, Revista de la Delegación de la CE en México, No.4, 2º. Semestre de 2001, México, p.15.

Como se ha podido observar, la información anterior permite afirmar que las relaciones económicas *México- Estados Unidos* y *México-Unión Europea* han estado estrechamente vinculadas e influenciadas en forma recíproca.

Sin embargo, a pesar de que México cuenta con un Tratado de Libre Comercio (TLC) con ambas zonas económicas como se ha podido apreciar anteriormente, el comercio exterior de México se encuentra cada día más concentrado al mercado de Norteamérica fundamentalmente con los Estados Unidos.

1.5 Negociaciones Preliminares para la conformación del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea (Declaración Conjunta Solemne de 1995).

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

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

Por otro lado, con respecto a la *Declaración Conjunta Solemne de 1995 entre México y la Unión Europea (UE)* se tiene que el 24 de febrero de 1995, en la Ciudad de México en el salón "Carranza" de los Pinos, el Ex Presidente de México, Dr. Ernesto Zedillo Ponce de León, recibió por parte de los representantes de la Unión Europea, la propuesta para establecer un nuevo marco de relaciones entre México y la Unión Europea, a través de la firma de una declaración de intención política común con el objetivo de manifestar la voluntad de llegar a ser socios privilegiados e iniciar la realización de encuentros de manera regular entre los dirigentes de la representación de la parte europea y altos funcionarios mexicanos, para hablar no sólo de los temas de interés mutuo, sino también de los grandes problemas a nivel mundial políticos y/o económicos.

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

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

En París Francia, el 2 de mayo de 1995, México y la Unión Europea firmaron la denominada "*Declaración Conjunta Solemne*", en la cual se estableció el compromiso de negociar un nuevo acuerdo que promoviera el intercambio comercial progresivo y recíproco, así como un diálogo político fortalecido.

El protocolo comprometió, también, a las dos partes a buscar la promoción de la democracia, el estado de derecho, el respeto de los derechos humanos, el fomento de la paz mundial y el fortalecimiento del papel de la *Organización de las Naciones Unidas (ONU)* como representantes de la sociedad internacional¹⁴.

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

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

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

Asimismo, el 22 de octubre del mismo año, en el marco de la sesión extraordinaria de la Asamblea General de la ONU, organizada para celebrar el 50 aniversario del organismo internacional y en donde el Dr. Ernesto Zedillo dirigió el primer mensaje de su gestión al pleno de la comunidad internacional, el Ex Presidente mexicano estableció contacto personal con los Presidentes de Francia y Austria, y los primeros ministros de Suecia y Gran Bretaña, países miembros de la Unión Europea, con el fin de promover el acuerdo.

El resultado de este acercamiento fue el anuncio del Primer Ministro sueco, Ingvar Carlsson, de la visita de dos misiones de empresarios de su país a México, así como la extensión de sendas invitaciones formales por parte de los líderes de las otras tres naciones al Presidente Ernesto Zedillo para visitar sus países.

Asimismo, el presidente de México, junto con el Ex titular de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, hoy Secretaría de Economía (SE), Herminio Blanco Mendoza, realizó una gira de trabajo por Europa, del 24 de enero al 1° de febrero de 1996, que abarcó España, Inglaterra e Italia.

Destacó la visita a España, en donde el Mandatario proyectó una visión actualizada del país y estableció diálogos con líderes políticos y empresarios.

¹⁴ Secretaría de Economía (SE). Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, "*Tratado Comercial entre México y la Unión Europea*", acceso 16 de mayo de 2000, en <http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE GE7sld021.htm>.

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

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

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

Del 11 al 13 de septiembre de 1995, Herminio Blanco Mendoza, acompañado por el Ex Subsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales, Jaime Zabudowsky, el Ex Subsecretario de Relaciones Exteriores, Sergio González Gálvez, ambos de la Secretaría de Comercio, viajaron a Bruselas, Bélgica para iniciar conversaciones con autoridades de la Unión Europea tendientes a analizar las perspectivas de un acuerdo entre ambas regiones, aclarar los puntos centrales de la propuesta comercial ofrecida a México y tomar la decisión de negociar.

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

Entre los principales resultados de la gira del Ex Secretario de Comercio de México a Europa se encuentra el establecimiento del denominado "*Programa Plurianual de Encuentros Empresariales México- Unión Europea 1995-1997*", el cual tenía la finalidad de acercar a los exportadores de México y de la Unión

Europea para que en forma conjunta se buscaran soluciones a los problemas de acceso a los mercados en ambas regiones.

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

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

1.6 Preámbulo entre México y la Unión Europea para definir el enfoque de la negociación del nuevo acuerdo.

México y la Unión Europea celebraron, el 14 de octubre de 1996, el Primer Encuentro de carácter preliminar, en Bruselas, Bélgica. El evento tuvo como objetivo esencial presentar de manera oficial a la delegación mexicana el mandato de negociación para crear una zona de libre intercambio con México, aprobado por los ministros de exteriores de los 15 países que integraban a la Unión Europea, el 13 de mayo del mismo año, así como también definir el propósito del acuerdo.

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

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

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

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

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

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

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

- Establecimiento del marco constitucional del acuerdo mediante la creación de un *Consejo Conjunto*, negociar los elementos relativos al ámbito de la cooperación, y fijar la fecha de inicio de las negociaciones de la segunda etapa.

¹⁵ Agencia EFE, "*las prioridades de México para negociar un TLC con la UE obligará a los quince a replantearse el mando de negociación*", Agencia EFE, Europa, 14 de octubre de 1996.

- Celebración por parte del *Consejo Conjunto* de las negociaciones sobre la parte política y sobre la liberalización comercial del acuerdo bajo el nombre de “*memorándum de entendimiento*” u otro instrumento, con el fin de evitar la ratificación de un acuerdo por parte de los parlamentos europeos, y al final de esta etapa suscribir un acuerdo único y global¹⁶.

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

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

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

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

Al respecto, destaca la reunión que sostuvieron 76 Cónsules y Embajadores de México en el extranjero con el Presidente de México y el Secretario de Relaciones Exteriores en la Residencia oficial de los Pinos en enero de 1997, en donde el canciller mexicano destacó el fortalecimiento de los esfuerzos del gobierno mexicano para alcanzar acuerdos de liberalización comercial con la Unión Europea, acentuando que dada la amplitud y complejidad de éste propósito era fundamental mantener una coordinación eficiente entre las embajadas mexicanas

¹⁶ Agencia EFE, “los países miembros de la UE analizan la carta compromiso presentada por México”, Agencia EFE, Europa, 25 de octubre de 1996.

ante los 15 países de la Unión Europea y entre las entidades del gobierno federal que tendrían capítulos dentro del acuerdo.

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

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

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

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

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

retrasarse en la Eurocámara, el papel del organismo europeo podría ser sólo consultivo¹⁷.

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

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

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

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

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

El consenso entre México y la Unión Europea respecto a los criterios de negociación para un acuerdo entre ambas regiones, dio pie al inicio de un intenso proceso de reuniones orientado a concretar el convenio, lo que representó para el país establecer las condiciones necesarias para la aplicación y continuidad de los planes y perspectivas de México en términos de política exterior, planteados durante el sexenio del Dr. Ernesto Zedillo Ex Presidente de México.

¹⁷ Notimex, "la Unión Europea presentó una nueva fórmula de negociación para negociar con México un nuevo convenio", Agencia Notimex, México, 20 de marzo de 1997.

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

En Bruselas, Bélgica, el 8 de diciembre de 1997, México y la Unión Europea (UE) realizaron una reunión que culminó con la firma de tres documentos que establecerían el marco jurídico para iniciar el proceso formal de las negociaciones del *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación* entre ambas regiones.

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

Los documentos firmados fueron los siguientes:

a) *Acuerdo Global* de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México, la Comunidad Europea y sus Estados miembros, el cual incluye los capítulos relativos al diálogo político y a la cooperación y los ámbitos generales que cubriría la negociación comercial.

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

- *Diálogo Político.* Orientado a establecer entre la Unión Europea y México lazos que contribuyeran a la estabilidad y prosperidad de sus regiones respectivas con ello se pretende abrir nuevas formas de cooperación a favor de los objetivos comunes, ello mediante iniciativas conjuntas en el plano internacional elaboradas a nivel presidencial, ministerial, así como de altos funcionarios sobre todo en el contexto parlamentario, así como a través del aprovechamiento máximo de los canales diplomáticos.
- *Ámbito de la cooperación.* Abarcó las áreas industrial; fomento de las inversiones; servicios financieros; pequeña y mediana empresa; reglamentos técnicos y evaluación de la conformidad; cooperación aduanera; sociedad de la información; sector agropecuario; sector minero; sector de la energía; transporte; turismo; estadísticas; administración pública; lucha contra las drogas; el lavado de dinero y control de los precursores químicos; ciencia y tecnología; formación y educación; cultura; audiovisual; información y comunicación; medio ambiente y recursos

naturales; sector pesquero; asuntos sociales y superación de la pobreza; cooperación regional; refugiados; derechos humanos y democracia; protección al consumidor, y protección de datos y salud¹⁸.

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

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

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

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

b) *Acuerdo Interino* sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre México y la Comunidad Europea, que forma parte del Acuerdo Global y establece el mecanismo y ámbitos de negociación para liberalizar el comercio.

Este segundo documento fue creado para evitar el inicio y celebración de las negociaciones comerciales hasta que el procedimiento de aprobación del Acuerdo

¹⁸ Notimex, "México y la UE definieron tres acuerdos para seguir negociando", *Agencia Notimex*, México, 13 de junio de 1997.

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

Cabe destacar que una vez que concluyeran las negociaciones comerciales, de conformidad con el procedimiento interno de cada una de las partes, el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino tomaría las decisiones correspondientes en materia de competencia de la Comunidad, los temas responsabilidad de los Estados miembros tendrían que ser aprobados, también de conformidad con los procedimientos internos de las partes, así como por el Consejo Conjunto del Acuerdo Global, que se constituiría una vez que este acuerdo entrara en vigor. Así el Consejo Conjunto del Acuerdo Global adoptaría como suyas las decisiones del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino, y en ese momento, el Acuerdo Interino cesaría de existir y se habría establecido una zona de Libre Comercio entre México y la Unión Europea.

c) *Declaración Conjunta* entre México, la Comunidad Europea y sus Estados miembros, que se encuentra dentro del *Acta Final*, que incluye una serie de declaraciones entre las que destaca la declaración sobre *Servicios*. En ella se establecen los principios que orientarían los trabajos para la liberalización de los servicios en el marco de las negociaciones comerciales.

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

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

A partir de la firma de los instrumentos que servirían como marco jurídico para las negociaciones de un acuerdo entre México y Europa y previa conformidad del Parlamento Europeo, el Acuerdo Global comenzaría un proceso de ratificación por parte de los parlamentos de los 15 países de la UE y del Senado de México; una vez firmado, entraría en vigor el Acuerdo Interino y la Declaración Conjunta para

realizar de inmediato los preparativos que conducirían al inicio de las negociaciones entre ambas partes.

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

En el marco del proceso de aprobación interna de los mecanismos legales del *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación* entre el país y la Unión Europea, juega un papel muy importante la denominada “cláusula democrática”, esta se manifestó en el marco del Acuerdo Global su objetivo era orientado a garantizar el respeto a los derechos humanos, su existencia se constituyó en el principal punto de controversia, y por tanto fue en donde se presentaron mayores presiones.

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

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

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

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

El respeto a los principios democráticos y a los derechos fundamentales, tal y como se enuncian en la Declaración Universal de los Derechos humanos, texto que inspira las políticas de las partes, constituye un elemento esencial del presente Acuerdo¹⁹.

¹⁹ Delegación Europea, “La Comisión Europea propone establecer un Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política”, Comunicado de Prensa de la Delegación Europea, México, 23 de octubre de 1995.

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

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

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

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

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

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

integridad territorial, así como alteraciones en los trabajos para la aprobación del acuerdo entre México y la Unión Europea.

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

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

En México, el 15 de abril de 1998, el Subsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Ex SECOFI, Jaime Zabludovsky, se reunió con las Comisiones unidas de Comercio y Relaciones Exteriores del Senado de la República para plantearles la particular importancia del acuerdo entre México y la Unión Europea. Asimismo, funcionarios de la Secretaria de Relaciones Exteriores se reunieron, el día siguiente, con embajadores de los países miembros de la Unión Europea acreditados en el país, con el fin de analizar los acontecimientos en el estado de Chiapas.

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

Las instancias legislativas de México y de la Unión Europea tuvieron su refrendo el 25 de mayo de 1998 cuando el Consejo de Ministros de la Unión Europea aprobó los lineamientos de la negociación para alcanzar el Acuerdo Interino, y posteriormente el 29 de junio los cancilleres europeos de los Estados miembros de la Unión Europea aprobaron el Acuerdo Interino, con lo que se cubrieron todos los requisitos para dar inicio a las negociaciones e instalación del

Consejo Conjunto, encargado de los trabajos de elaboración del calendario de negociaciones para el intercambio comercial entre México y la Unión Europea.

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

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

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

El Consejo Conjunto se regiría de conformidad con las normas pertinentes de la Organización Mundial de Comercio (OMC), estaría integrado por representantes de México y la Unión Europea, y sería este el órgano que decidiría el calendario para la liberalización, la cual sería progresiva y recíproca fundamentalmente en materia de barreras arancelarias y no arancelarias. Para llevar a cabo las negociaciones se crearía un órgano a nivel técnico denominado *Comité Conjunto*, encargado de realizar la negociación de cada uno de los temas.

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

- Formar tres grupos técnicos de negociación para los diversos temas: 1) acceso a mercados; 2) comercio de servicios y movimientos de capital, y 3) aspectos institucionales del acuerdo comercial. Estos grupos técnicos reportarían sus trabajos a un grupo negociador.

- Creación de un Grupo Negociador en el que participarían las delegaciones de México y la Comisión Europea, con la presencia de representantes de los estados miembros de la Unión Europea, en el cual se tomarían las decisiones. A solicitud expresa del Grupo Negociador los expertos se podrían reunir al margen de los grupos técnicos cuantas veces fuera necesario y sesionaría al principio y al final de cada ronda de negociación; además de que a nivel coordinadores, se podría reunir cuando fuera requerido durante los periodos entre ronda y ronda para intentar resolver problemas que se presentaran en los grupos técnicos.
- Definir un programa de trabajo de reuniones y/o rondas del grupo de negociación y de los tres grupos técnicos²⁰.

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

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

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

Entre los objetivos fundamentales del mecanismo empresarial mexicano se destacaron el de definir y asesorar en torno a las posturas mexicanas de negociación, con el fin de poder acordar los plazos de desgravación y las condiciones que le permitieran a los diferentes sectores aprovechar las oportunidades que el mercado europeo brindaba a México, así como cuidar que aquellas industrias que tuvieran algunas sensibilidades pudieran contar con los tiempos necesarios para poder enfrentar exitosamente la apertura.

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

²⁰ Dirección General de Información de la Secretaría de Relaciones Exteriores (S. R. E.), “*Se instala el Consejo Conjunto México-Unión Europea*”, Comunicado de la S.R.E. México, acceso: 14 de junio de 1998.

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

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

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

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

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

CAPÍTULO 2

CAPÍTULO 2.

EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN PARA CONFORMAR EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA, CONCERTACIÓN POLÍTICA Y COOPERACIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA.

Los gobiernos de México y la Unión Europea (UE) realizaron un intenso trabajo negociador destinado a establecer una zona de *Libre Comercio* que permitiera aumentar el intercambio comercial entre ambos mercados y promover la inversión correspondiente.

Este proceso sobresalió por su complejidad, ya que implicó la combinación de los diversos niveles y tipos de decisión para generar beneficios mutuos a las partes involucradas, a través de un esfuerzo recíproco de los actores.

Tras dos años de difíciles negociaciones, el 8 de diciembre de 1997, México y la Unión Europea firmaron finalmente el *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global)*, que sienta las bases de la nueva relación política y provee el marco para la negociación técnica de la liberalización del comercio de bienes, de los servicios y de los flujos de inversión entre ambas partes.

Las negociaciones fueron mucho más intensas de lo que los diplomáticos mexicanos esperaban, quienes llegaron incluso a pensar que la negociación con Europa sería más sencilla que la entablada con los Estados Unidos para el *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)*; esta percepción partía del hecho de que un acuerdo con la Unión Europea - al ser de menor sensibilidad en el plano político y económico - supondría costos más bajos y menores riesgos para los intereses puestos sobre la mesa.

En efecto, los mexicanos no contaban, por un lado, con que en el seno de la Unión Europea no existía todavía un consenso sobre la forma y los alcances que debía tener la política comercial europea, y por el otro, sobrestimaron sus posibilidades de evitar la inclusión de la cláusula democrática en el Acuerdo.

Ante estos problemas, a lo largo de la negociación, la diplomacia mexicana tuvo que aprender a ser pragmática haciendo concesiones impensables, para conseguir a final de cuentas, un acuerdo con la forma y tiempos que deseaba.

2.1 La ratificación del Acuerdo Interino y la preparación para la negociación técnica.

En el otoño de 1998 comenzó la segunda etapa de negociaciones que le daría al Acuerdo su forma final. Ahora el gobierno mexicano tendría que negociar no sólo con su contraparte europea sino también con los diversos sectores del empresariado mexicano. La *Ex Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México (SECOFI)* comenzó a preparar, junto con las diferentes cámaras y organizaciones empresariales, una consulta sectorial con el fin de delinear los objetivos que deberían buscar los negociadores mexicanos durante las nueve rondas de conversaciones que se llevarían a partir de noviembre de 1998.

Para dar inicio a la segunda etapa de negociaciones entre México y la Unión Europea hacía falta, primero, la ratificación del Acuerdo Interino por el Senado mexicano y el Parlamento Europeo. La principal dificultad, a lo largo de este proceso, provino de las reservas que manifestaron algunas *Organizaciones No Gubernamentales (ONG)* y ciertos grupos europarlamentarios en torno al respeto de los derechos humanos en México. Desde su visita oficial a Francia, en el otoño de 1997, el entonces presidente Ernesto Zedillo se enfrentó a los reclamos de *ONG* como Amnistía Internacional, que llamaron a que el Parlamento Europeo (PE) condicionara la aprobación del Acuerdo Interino a una mejora sustancial de los derechos humanos en México.

Los propios diplomáticos mexicanos sabían la poca influencia que tendrían estas *ONG* sobre el grueso de los parlamentarios europeos, sin embargo, el panorama se complicó tras la tragedia sucedida en Acteal, Chiapas, donde un conflicto entre grupos indígenas causó la muerte a 45 personas. Su eco fue enorme. De forma inmediata, el Parlamento Europeo condenó la existencia de grupos paramilitares en Chiapas. Algunos eurodiputados (pertenecientes a partidos minoritarios) se pronunciaron por la suspensión de la ratificación del Acuerdo hasta la eliminación de los grupos paramilitares en Chiapas.

El Parlamento Europeo convocó a la Canciller Rosario Green, quien poco antes había reemplazado al entonces Secretario de Relaciones Exteriores José Ángel Gurría, para que informara sobre los sucesos ocurridos en Acteal, el estado de los derechos humanos en México y las conversaciones de paz con el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN). La situación no pasó a mayores y como se esparaba, el 13 de mayo de 1998, el Parlamento Europeo ratificó por amplia mayoría el Acuerdo Interino, mientras que el Senado mexicano hizo lo propio, por unanimidad, el 23 de abril.

El Acuerdo Interino entró en vigor el 1º de julio de 1998 y, de inmediato, funcionarios y diplomáticos de ambas partes se reunieron para determinar el formato de las reuniones de negociación, el 14 de julio de 1998 se inició formalmente la negociación comercial con el establecimiento del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino, acordándose que la primera ronda iniciaría en el mes de noviembre de 1998.

Con el nombramiento de Jaime Zabudovsky, como nuevo embajador de México ante la Unión Europea, puesto que dicho funcionario tenía una amplia experiencia en la negociación de acuerdos comerciales, la delegación mexicana estaba lista para iniciar las negociaciones técnicas.

2.2 Las 9 Rondas de Negociación para concretar un acuerdo comercial entre México y la Unión Europea.

Las características de una nueva y más profunda negociación enfocada fundamentalmente a aspectos en materia de comercio e inversión generaron la necesidad de que fueran manejadas en un marco sólido de racionalidad económica por lo que en México la Ex SECOFI se constituyó en la institución responsable de las negociaciones comerciales con Europa, siendo apoyada de manera determinante por el denominado "*Cuarto de Junto*".

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

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

Las temáticas a discusión fueron once en total, siendo éstas las siguientes: I. *Acceso a mercados*, es decir, reducción gradual de los aranceles de los productos hasta llegar a cero en un plazo determinado; II. *Reglas de origen*: aquellas que determinan el porcentaje del contenido nacional de un producto para que puedan disfrutar de los beneficios de un tratado; III. *Normas técnicas*: se refiere a las medidas de normalización, es decir, a las reglamentaciones técnicas del gobierno, a los procesos utilizados para determinar si éstas medidas se cumplen, así como a las disposiciones para su aplicación y cumplimiento²¹. IV. *Disposiciones sanitarias y fitosanitarias*: que son lineamientos para el reconocimiento de zonas libres de plaga o enfermedades y zonas de escasa prevalencia de éstas; V. *Salvaguardas y prácticas desleales*: prevé el arreglo expedito e imparcial de los posibles conflictos que pudieran surgir al establecer nexos comerciales entre diferentes países; VI. *Inversión*: como uno de los pilares fundamentales en los que se basa el desarrollo de cualquier economía; VII. *Comercio de servicios*: con el fin de regular y organizar los servicios utilizados en los procesos productivos, los cuales se han convertido en un insumo fundamental; VIII. *Compras de gobierno*: implican a todos los contratos para la

²¹ Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, *Entendiendo al TLC*, Fondo de Cultura Económica, México, 1995, P.27.

adquisición de bienes, contratación de obras públicas y de servicios que realicen las dependencias y entidades de la administración pública federal; IX. *Competencia*: todo aquello relacionado con el marco de competencia de los bienes y servicios de las dos partes, X. *Propiedad intelectual*: orientadas a prevenir la competencia desleal, facilitar la circulación de mercancías, el traspaso de tecnología, y la inversión entre ellos, así como también la atracción de tecnologías modernas desde fuera de las regiones involucradas en condiciones de seguridad jurídica, y XI. *Solución de controversias*: es decir, conformación de mecanismos de prevención y solución de controversias de ágil tramitación y efectivo cumplimiento.

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

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

La primera ronda de negociación se llevó a cabo del 9 al 13 de noviembre de 1998, en la ciudad de México, se constituyó en el arranque formal de los trabajos para concretar un acuerdo comercial entre México y la Unión Europea (UE). Los equipos negociadores de ambas partes realizaron el intercambio oficial de los “Textos Básicos” que presentaban las posiciones generales de ambos actores, los cuales fueron sometidos a análisis en diversas reuniones técnicas celebradas antes de la reunión oficial entre especialistas del país y del viejo continente.

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

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

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

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

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

- México planteaba 3 diferentes periodos de liberalización; uno inmediato, otro en el año 2003 y un tercero que sería a partir de esa última fecha, para algunos productos o sectores específicos y/o sensibles.
- La Unión Europea proponía 2 diferentes periodos de liberalización: uno inmediato y otro que concluyera en el año 2003.

Por otra parte, el grupo negociador de México planteaba una desgravación arancelaria más tardía que la propuesta por la Unión Europea, con el objeto de dar un mayor periodo de tiempo al sector industrial y agrícola para adaptarse a la nueva situación entre el país y el viejo continente; mientras que los negociadores europeos buscaban obtener periodos más cortos de desgravación arancelaria, postura tendiente a recuperar la posición que perdió Europa en el mercado mexicano tras la entrada en vigor del *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)*. Cabe destacar que las exportaciones de la Unión Europea al mercado mexicano se redujeron del 11.4% en 1990, a sólo 6.1% en 1996, en tanto que sus importaciones de éste país cayeron a un 4%²².

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

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

Durante la tercera ronda de negociación, que se llevó a cabo en la ciudad de Bruselas, Bélgica del 8 al 12 de marzo de 1999, se realizó el intercambio y la primera consulta de las ofertas detalladas de los calendarios de desarme arancelario tanto en productos industriales como agrícolas, en donde se denotaron de manera más clara las amplias diferencias que existían entre las propuestas de

²² Notimex, "Concluye la segunda ronda de negociaciones entre México y la Unión Europea para lograr un acuerdo de liberalización económica", *Agencia Notimex*, México, 22 de enero de 1999.

México y la Unión Europea, situación que tensó el ambiente y las conversaciones entre los equipos negociadores de ambas partes.

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

- México ofreció una liberalización de los productos industriales inmediata del 46%, y del 2% en el año 2000, y colocó el 52% restante en una lista de espera sin definir.
- La Unión Europea planteó una liberalización arancelaria del sector industrial inmediata de un 82% y del 18% restante en el 2003²³.

Y en términos del sector agrícola las ofertas fueron:

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

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

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

²³ Agencia Reuter, "Mendel Goldstein, jefe de la unidad de México en la Comisión Europea, indicó que la UE se decepcionó de la oferta mexicana sobre la desgravación del sector industrial", Agencia Reuter, México, 12 de marzo de 1999.

Con relación al tema del sector agrícola, México se asesoró a través de la entonces Secretaría de Comercio y buscó el apoyo del denominado “*Cuarto de Junto*” quienes profundizarían más en los estudios en torno a los productos considerados como sensibles en el sector agropecuario mexicano, con el fin de estudiar la situación y delinear las estrategias de negociación en este sentido.

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

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

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

Bajo este marco, el día 13 de abril de ese mismo año, en México se realizó una reunión del más alto nivel gubernamental en donde participaron el Presidente de la República, el Secretario de Comercio y el Embajador de México ante la Unión Europea orientada principalmente a elaborar una nueva propuesta mexicana en términos de desgravación arancelaria para ser presentada en las negociaciones con la Unión Europea, con el objeto de fortalecer los trabajos para construir el *Tratado de Libre Comercio* con el viejo continente; con lo que se constituyó la oferta de eliminar automáticamente entre un 5% y 60% los aranceles mexicanos en el sector industrial.

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

A pesar de que el grupo negociador de México volvió a reflejar su interés por destrabar las discusiones y su disponibilidad por negociar, la Unión Europea mantuvo su evasiva hacia las propuestas mexicanas en términos de desgravación arancelaria, calificándolas de insuficientes y reiterando su postura de inflexibilidad. Las divergencias entre las propuestas generaron el riesgo de suspender la realización de la siguiente ronda ante la ausencia de condiciones para avanzar en las negociaciones.

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

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

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

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

La nueva propuesta mexicana consistía en cuatro periodos de apertura, siendo estos²⁴:

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

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

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

²⁴ Boletín Notimex, "La UE decidió aceptar el calendario de liberalización comercial propuesto por México: embajador de ese bloque en nuestro país. Manuel López Blanco", *Agencia Notimex*, México, 18 de junio de 1999.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Octava Ronda de Negociación: Avances en las negociaciones para un acuerdo comercial entre México y el viejo continente.

En la octava ronda el interés de México por concluir las negociaciones con Europa se orientaba, principalmente, a acelerar el proceso interno de aprobación en el Senado de la República y lograr que el *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación* entre ambas regiones entrara en vigor a partir del 1° de julio del año 2000. La inquietud mexicana era generada por la proximidad del proceso electoral presidencial en México, el cual podría generar la postergación del acuerdo ante la necesidad de esperar hasta la entrada del nuevo gobierno para continuar con los procesos de ratificación e inicio del acuerdo.

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

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

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

Entre las decisiones que se tomaron destacó la de fortalecer y efficientar al equipo negociador mexicano, así como a sus canales de comunicación con los demás representantes empresariales del “*Cuarto de Junto*”, ello a través de la programación de reuniones diarias para la discusión de nuevas estrategias, la difusión de las mismas y de los avances por medio de un grupo de 10 empresarios representantes de las mesas de discusión, otros funcionarios se encargarían de sostener pláticas informativas con los grupos de empresarios acreditados por las cámaras y asociaciones ante la Coordinadora Empresarial de Comercio Exterior (COECE).

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

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

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

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

- *Compras de gobierno*: México se oponía a la demanda de los europeos de comprometer las compras de los gobiernos de ambos, en específico el país no pretendía la incorporación de las compras de Petróleos Mexicanos (PEMEX) y la Comisión Federal de Electricidad (CFE).

- *Reglas de origen*: Existían todavía 10 sectores, con sus respectivos subsectores, en discusión debido a la ausencia de consenso entre las partes.
- *Desgravación del sector agropecuario*: México demandaba la exclusión de los productos lácteos, cárnicos y granos, debido a los altos subsidios que tenían éstos en la Unión Europea, lo cual prácticamente había sido aceptado por los delegados del viejo continente. Sin embargo, Europa buscaba limitar las exportaciones de las frutas y hortalizas, y deseaba que se mantuvieran en lista de espera productos tropicales como plátano y otros cítricos, debido a que buscaban proteger las compras que hacían a sus ex colonias, postura que México rechazaba ya que en éstos productos el país era altamente competitivo .

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

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

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

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

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

prioritario para la Unión Europea en el marco de sus relaciones comerciales y de inversión con América Latina.

Cabe destacar que, junto con el Ex Secretario de Comercio Herminio Blanco Mendoza también viajó a Europa la Ex Secretaria de Relaciones Exteriores Rosario Green Macías, así como una delegación de aproximadamente 60 empresarios, así como los principales negociadores mexicanos del acuerdo.

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

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

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

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

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

2.3 Principales temas que generaron mayor tensión durante las rondas de negociación para concretar el acuerdo comercial entre México y la Unión Europea.

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

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

Desgravación Arancelaria del Sector Industrial.

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

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

El acuerdo comercial entre México y la Unión Europea adoptó la propuesta del país, estableciendo que a partir del año 2003, el 100% de los productos industriales mexicanos podrán ingresar al mercado comunitario europeo libres de arancel, mientras que la desgravación arancelaria mexicana se desarrollaría a través de tres categorías de productos industriales²⁵:

²⁵ Secretaría de Economía, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, *Profundización de la relación entre México y la Unión Europea*, acceso: 21 de agosto de 2000, en <http://www.secofi-snci.gob.mx/Presenta/presentue/PRACTICA.htm>.

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

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

Desgravación Arancelaria del Sector Agropecuario.

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

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

Además, el país y la Unión Europea acordaron que la aplicación de las reducciones arancelarias establecidas en el acuerdo comercial solamente se harían efectivas en aquellos productos en los que la parte europea no aplicara o se comprometiera a no aplicar restituciones a la exportación. Ello debido a que la Política Agrícola Común de la Unión Europea se caracteriza por emplear subsidios a la exportación, lo que fue considerado por México como una competencia desleal para los productos nacionales. Por lo que decidieron mantener en lista de espera a los siguientes productos²⁶.

²⁶ *Ibíd.*

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

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

Reglas de origen.

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

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

Compras de gobierno.

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

Bajo este marco, se acordaron medidas equivalentes, es decir, que México y la Unión Europea aplicarían las disposiciones establecidas en el marco del *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)* y el *Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP)* respectivamente, con lo que México preservó las reservas y exclusiones defendidas y negociadas en otros TLC's²⁷:

- *En Entidades*: cada parte enlistó las entidades del Gobierno Federal o Central y las Empresas Gubernamentales sobre las que aplicaría el presente capítulo, México, incluyó a las que se les aplica lo previsto en el TLCAN y la Unión Europea a las que se les aplica en el Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP).
- *En Bienes*: se especificó que el presente título aplicará a todos los bienes, excepto en los que se establece lo contrario en alguna parte del título. Las compras que realicen las Secretarías de la Defensa Nacional y de la Marina de México, así como los respectivos Ministerios de Defensa de los países que componen a la unión Europea, se limitan a bienes no estratégicos y los no relacionados con aspectos de defensa y seguridad nacional.
- *En Servicios*: se enlistaron los servicios cubiertos por cada parte. Estas listas son las que México tiene en el TLCAN y la Unión Europea en el ACP.
- *En Servicios de construcción*: se enlistaron los conceptos de obra pública cubiertos. Estas listas son las que México tiene en el TLCAN y la Unión Europea en el ACP.

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

²⁷ *Ibíd.*

octavo año, PEMEX y la CFE utilizarán una reserva permanente que se especificará en valor.

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

Los mecanismos no patentados que adquiera el sector salud de México no están cubiertos durante los primeros 7 años a partir de la entrada en vigor de éste título; del octavo año en adelante las entidades del sector salud podrán utilizar la reserva permanente. El país, se reserva la posibilidad de establecer requisitos de contenido nacional en los proyectos llave en mano, por otra parte excluyó de la cobertura las compras efectuadas con miras a la reventa comercial por tiendas gubernamentales, aquellas que se realizan entre entidades y las adquisiciones para la compra de agua y suministro de energía o combustible para la producción de energía.

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

Prácticas Desleales.

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

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

Bajo este marco, el equipo negociador de México insistió en el tema, a petición de algunos sectores industriales nacionales que han sido usuarios del mecanismo en el TLCAN, y puso sobre la mesa una propuesta que básicamente sugería reproducir el esquema de solución de controversias para estas materias previstas en la Organización Mundial de Comercio (OMC), con el objetivo de reforzar el uso racional de estos instrumentos (notificación inmediata de denuncias presentadas;

audiencias técnicas para explicar las metodologías utilizadas en las investigaciones; acceso a información confidencial para los representantes legales de los exportadores, etc.).

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

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

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

Durante el transcurso de 1994 a 1999 la Unión Europea inició 2 casos antidumping contra México y estableció medidas en la materia: cables de acero y discos magnéticos. Por su parte, durante el mismo lapso México estableció en 3 casos medidas en la materia: paratión metílico, poliestireno cristal y carne de bovino.

2.4 Proceso de Ratificación por parte de México del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.

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

Cabe destacar que en México, las comisiones senatoriales comenzaron desde antes con el compromiso de analizar y evaluar con profundidad los documentos emanados de las discusiones, recurriendo a su facultad de analizar la política

exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal y aprobar los tratados comerciales que firma el país con otros Estados del escenario internacional. En esta etapa, destaca el trabajo de los partidos políticos que como actores fundamentales del proceso de formulación de la política exterior de México han desarrollado una actitud cada vez más participativa en torno a las relaciones internacionales de México.

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

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

2da.: Comparecencias de los titulares de la SECOFI (*hoy Secretaría de Economía*) y de la Secretaría de Relaciones Exteriores (S.R.E), orientadas a informar sobre los avances de los trabajos²⁸.

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

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

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

En los encuentros se revisaron los aspectos generales de la negociación comercial y del acuerdo global; la naturaleza y ámbito de aplicación del tema de acceso a los mercados en los rubros agropecuario industrial, de servicios y

²⁸ Coordinación de Comunicación del Senado de la República, "*Discusiones del Acuerdo Económico, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea*", acceso 14 de enero de 2000, en <http://www.senado.gob.mx>

compras del sector público; asimismo se evaluaron las reglas de origen, salvaguardas, marco constitucional, competencia, propiedad intelectual, solución de controversias y las disposiciones finales. Además de los contenidos y alcances de los apartados de cooperación y diálogo político del Acuerdo Global.

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

En tal sentido, El secretario de Comercio Herminio Blanco Mendoza, representante de la Ex SECOFI, fue el encargado de encabezar la acción gubernamental a partir de argumentos que resaltaban la conveniencia de aprobar el acuerdo con el viejo continente entre los que resaltaron los siguientes²⁹:

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

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

²⁹ Excélsior, "Analiza el Senado el Tratado de Libre Comercio suscrito con la Unión Europea", *Excélsior*, México, acceso: 18 de marzo de 2000, P.26.

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

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

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

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

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

Cabe destacar que, a la par de los trabajos legislativos del país tendientes a la aprobación del acuerdo comercial con el viejo continente se desarrolló también un intenso proceso interno de aceptación del acuerdo comercial con México, es decir la ratificación del Parlamento Europeo y de los 15 países comunitarios que integran a la Unión Europea.

Es decir a la fecha de la ratificación por parte del Senado de la República en México del acuerdo comercial el Parlamento Europeo ya lo había aprobado, y solo faltaban por aprobar de manera particular Luxemburgo, Dinamarca e Italia.

2.5 Proceso de Ratificación por parte de los Estados miembros de la Unión Europea del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.

En diciembre de 1997 la Comisión Europea envió el Acuerdo Global y el Acuerdo Interino al Parlamento Europeo. En tanto, la Comisión sólo envió el Acuerdo Global a ratificación por parte de los Parlamentos Nacionales de los Estados miembros de la Unión Europea (*El Acuerdo Interino no requiere ser ratificado por esos Parlamentos*).

El 6 de Febrero de 1998 la Embajada de México en Finlandia recibió el comunicado oficial por parte del gobierno finlandés de que ese país había ratificado el Acuerdo Global. Finlandia fue el primer país en ratificar dicho documento.

El 30 de marzo, el Gobierno de Suecia notificó a México que había aprobado el texto del Acuerdo Global por decreto público y que ya habían informado de tal decisión a la Secretaría General de la Comisión Europea.

El 13 de mayo el Parlamento Europeo aprobó por amplia mayoría el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio. Respecto al Acuerdo Global, el 29 de septiembre de 1998 la Comisión de Desarrollo y Cooperación aprobó su opinión favorable para la ratificación. El 20 de abril, la Comisión de Asuntos Exteriores, Seguridad y Política de Defensa aprobó por mayoría absoluta su informe respectivo. El 21 de abril la Comisión de Relaciones Económicas Exteriores (Comisión REX), aprobó por mayoría absoluta la propuesta de dictamen conforme que recoge las dos opiniones antes mencionadas. El 6 de mayo la propuesta de dictamen conforme de la Comisión REX fue aprobada por el pleno del Parlamento Europeo (PE) por 290 votos a favor, 95 en contra y 31 abstenciones.

El 24 de junio de 1998 el Acuerdo fue aprobado por el Senado y enviado al Congreso de Diputados. En este último, el 17 de septiembre el pleno ratificó el Acuerdo con 296 votos a favor, 12 en contra (Izquierda Unida) y 1ª abstención (PP).

El 18 de septiembre la Asamblea de la República de Portugal ratificó el Acuerdo por amplia mayoría de 215 votos a favor y 15 abstenciones.

El 24 de febrero de 1999 la Cámara Baja (*Nationalrat*) de Austria aprobó por unanimidad el Acuerdo Global. El 18 de marzo, por su parte, fue ratificado también unánimemente por el Senado (*Bundesrat*). El 11 de mayo se registró dicha ratificación en la secretaría General de la Comisión Europea.

El 12 de abril de 1999 el Ministerio de Relaciones Exteriores de Países Bajos informó que el Parlamento de ese país había aprobado el acuerdo por procedimiento “*silencioso*”, es decir, sin solicitud de revisión.

El 12 de noviembre de 1998 el Senado de Francia aprobó el Acuerdo en primera lectura y por unanimidad. El 12 de mayo de 1999 fue ratificado por el pleno de la Asamblea de la República.

El 7 de mayo de 1999 el acuerdo fue aprobado por unanimidad en la Cámara de los Lores del Reino Unido. El 12 de mayo siguiente, a su vez, fue aprobado también por unanimidad en la Cámara de los Comunes.

El 19 de marzo de 1999 el Bundestag (*Diputados*) de Alemania aprobó el Acuerdo por procedimiento silencioso. Por su parte, el 17 de junio siguiente el Bundesrat (*Senadores*) lo ratificó por mayoría con la sola oposición del Partido del Socialismo Democrático (PDS).

El 12 de octubre de 1999 el Parlamento Griego ratificó el Acuerdo con un voto en contra.

El 8 de octubre el Consejo de Ministros de Bélgica aprobó el Acuerdo junto con un anteproyecto de ley que recomienda su ratificación. Ambos documentos se enviaron a finales de octubre al Parlamento Federal y a los Parlamentos/Congresos regionales y comunales. El 20 de noviembre de 1998 la Asamblea Reunida de la Comisión Comunitaria Común, que es una instancia del Parlamento de Bruselas - Capital, ratificó dicho Acuerdo. Por su parte, el 22 de febrero de 1999 el documento fue aprobado por el Consejo de la Comunidad Germanófoba. El 22 de abril fue ratificado por unanimidad por el Parlamento Federal. El 27 de abril, por su parte, fue ratificado por el Parlamento de la Comunidad Francesa. El mismo 27 de abril se informó que el Parlamento de Bruselas – Capital aprobó el acuerdo por unanimidad. El 8 de diciembre el Parlamento de Valonia lo ratificó por unanimidad. Faltaba solamente la ratificación del pleno del Parlamento de Flandes. El 3 de diciembre el acuerdo fue aprobado por el Gobierno flamenco. El 19 de enero del 2000 se envió al Parlamento regional en donde el 10 de febrero fue aprobado por unanimidad por la Comisión de Asuntos Exteriores y Europeos. Se esperaba que el pleno del Parlamento lo aprobara el 23 de febrero a más tardar, en su sesión del 1° al 7 de marzo de ese mismo año.

El Ministerio de Asuntos Exteriores de Dinamarca envió en octubre de 1999 el Acuerdo al parlamento, en donde fue presentado ante Comisiones el 8 de diciembre. Se fijó como fecha para su ratificación por el pleno, la primera o segunda semana de enero del 2000.

El 31 de julio de 1998 el Consejo de Ministros aprobó el proyecto de ley para someter a ratificación el acuerdo global en ambas Cámaras. El 2 de septiembre el Ministro de Relaciones Exteriores, Lamberto Dini, presentó el proyecto al Senado Italiano. El 26 de noviembre de ese año dicha cámara lo aprobó por unanimidad. Faltaba aún la ratificación por parte de los Diputados.

El 2 de diciembre de 1999 el Gobierno envió el Acuerdo en forma simultánea al Consejo de Estado y al parlamento, para su ratificación. Se estimó entonces que el proceso de evaluación y aprobación durará entre un mes y mes y medio³⁰.

2.6 Declaración de Lisboa.

La denominada "*Declaración de Lisboa*" fue firmada en el marco de la Reunión Extraordinaria del Consejo Europeo sobre el Empleo que se realizó el 23 de marzo del año 2000, en el auditorio Domingos Bontempo del Centro de Reuniones de la Presidencia de la Unión Europea en Lisboa, Portugal³¹.

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

La firma del documento fue realizada por el Ex Presidente del Estado Mexicano, Ernesto Zedillo Ponce de León, el primer Ministro de Portugal y Presidente en turno de la Unión Europea, Antonio Guterres, y el Presidente de la Comisión Europea, Romano Prodi. Al acto solemne asistieron, también, más de 800 delegados entre Jefes de Estado y de Gobierno, Ministros y Funcionarios de los entonces 15 países integrantes de la Comunidad Europea.

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

³⁰ Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, en <http://www.secofi-snci.gob.mx>

³¹ Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, *Profundización de la relación entre México y la Unión Europea*, acceso: 21 de agosto de 2000, en <http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/Presentue/PRACTICA.htm>.

procesos protocolarios para formalizar el acuerdo entre México y la Unión Europea, ello a través de la firma del documento en Portugal.

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

2.7 Retraso de Italia para ratificar el acuerdo comercial entre México y la Unión Europea.

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

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

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

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

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

mexicana, los cuales llevan inmersos de manera específica el respeto a los derechos humanos.

Destacan para con esto los viajes realizados a Roma, Italia por parte de la Secretaría de Relaciones Exteriores, en marzo y julio del año 2000, en donde la canciller tuvo una apretada jornada de entrevistas políticas durante su estancia en ese país. Sobresalen las reuniones con el Ex Presidente de la Cámara de Diputados, Luciano Violante; con el presidente de la Comisión de Exteriores de la Cámara, Achille Occhetto y con diferentes parlamentarios del principal partido de coalición gubernamental de centro izquierda, los demócratas de izquierda y de la oposición de centro, Derecha Forza Italiana.

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

CAPÍTULO 3

CAPÍTULO 3.

EVOLUCIÓN DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA EN EL MARCO DEL TLCUEM.

Para profundizar sus relaciones económicas, políticas y de cooperación, el 2 de mayo de 1995, México y la Unión Europea firmaron la *Declaración Conjunta Solemne*, en la cual se estableció el compromiso de negociar un nuevo acuerdo que promovería el intercambio comercial mediante la liberalización bilateral progresiva y recíproca de bienes y servicios.

Después de cuatro años de consultas, a partir de la firma de la *Declaración Conjunta Solemne*, y de nueve rondas de intensas negociaciones, se logró un acuerdo moderno, integral y completo que abrió nuevas y mejores oportunidades para México.

Dicho acuerdo es el *Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea denominado TLCUEM*, que se encuentra contenido dentro del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación o Acuerdo Global firmado en 1997.

Por lo que después de la conclusión de las nueve rondas de negociación, se acordó el texto de este tratado comercial que proporciona un nuevo equilibrio en los vínculos productivos de México con la Unión Europea.

En este sentido, estas páginas nos ayudarán a comprender el papel que juega esta organización supranacional dentro de las relaciones comerciales con el país.

3.1 Conclusión de las Negociaciones para la entrada en vigor del TLCUEM entre México y la Unión Europea.

Para los fines del presente punto es importante mencionar que durante las negociaciones del TLCUEM entre México y la UE se perfiló el siguiente contenido:

Las Partes intercambiaron listas de desgravación para productos industriales, agrícolas y pesqueros. Para los productos industriales, la Unión Europea (UE) ofreció una liberalización del 82 por ciento del comercio a la entrada en vigor del acuerdo y el 18 por ciento restante en 2003.

El planteamiento de México contempló cuatro plazos de desgravación para productos industriales: 47.6 por ciento de las importaciones procedentes de la Unión Europea, en términos de valor, se liberalizarían a la entrada en vigor del acuerdo; 5.1 por ciento adicional lo estaría en 2003; otro 5.6 por ciento se liberalizaría en 2005; y el 41.7 por ciento restante se desgravaría gradualmente hasta 2007.

La Unión Europea consideró que la propuesta mexicana fue una buena base de negociación para llegar a una reducción más rápida de los aranceles durante los primeros años de aplicación del acuerdo.

Durante la siguiente reunión se continuaron las discusiones, tomando en cuenta las consultas realizadas con el sector privado mexicano, los avances en las negociaciones de las reglas de origen propuestas por México y considerando la posición comunitaria.

Para los productos agrícolas se acordaron cinco categorías de desgravación, cuya composición, sería: a) a la entrada en vigor del acuerdo se liberalizaría el 56.9 por ciento de las importaciones comunitarias procedentes de México (en valor) y 26.8 por ciento de las mexicanas originarias de la Unión Europea; b) en 2003, 9.72 por ciento y 5.2 por ciento, respectivamente; c) en 2008, 1.82 por ciento y 1.87 por ciento, respectivamente; d) en 2010, 2.11 por ciento y 3.96 por ciento, respectivamente; y e) el resto de los productos objeto del convenio bilateral se concentraría en una lista de espera, cuyo tratamiento arancelario sería objeto de una negociación posterior. Adicionalmente a estos plazos de desgravación, se pudo acordar el otorgamiento de cuotas arancelarias para productos de interés de las Partes.

Asimismo, se avanzó en la conformación del texto acordado. Las discusiones se concentraron en torno a intereses específicos de exportación de cada una de las Partes y a la diferencia de estacionalidad de los productos sensibles. Entre otros productos, para México la prioridad se centró en algunas frutas, hortalizas, jugos y miel, y para la UE en vinos y bebidas espirituosas. En la siguiente ronda se continuaron explorando las formas en que se podría lograr un paquete equilibrado, que no incluiría productos tales como granos, carnes, lácteos y azúcar.

En productos pesqueros los plazos acordados fueron similares a los agropecuarios y hasta entonces la oferta de la Unión Europea permitiría desgravar 88 por ciento de los productos mexicanos para el año 2008 y, la oferta mexicana cubriría 70 por ciento de las importaciones europeas para ese año. Las discusiones continuaron sobre las reglas de origen aplicables.

En el capítulo de normas sanitarias y fitosanitarias se tuvo un texto prácticamente concluido, basado en el *Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Organización Mundial de Comercio (OMC)*. Dicho texto contempla la cooperación con el objeto de facilitar el comercio y realizarlo de conformidad con disciplinas multilaterales. Al efecto, se crearía un comité ad hoc que permitiría una instrumentación más eficaz de compromisos y la solución oportuna de los problemas de acceso al mercado de productos agropecuarios.

En cuanto a las reglas de origen, se contó con el llamado "*Protocolo relativo a la definición del concepto de productos originarios y métodos de cooperación administrativa*" el cual cubrió, entre otros temas, disposiciones generales, definiciones, requisitos territoriales, exenciones y cooperación administrativa. El texto estuvo muy avanzado aunque siguieron pendientes de discusión la contabilización de insumos importados bajo los conceptos denominados "*acumulación total*" y "*acumulación regional*". En las últimas rondas se llegó a un acuerdo en alrededor del 80 por ciento de las partidas. Para el sector industrial estuvieron pendientes algunas reglas en los sectores automotriz y autopartes, textiles, eléctrico y electrónico, acero y aluminio.

En materia de cooperación aduanera, se contó con un texto consolidado que contenía una serie de mejoras y aclaraciones planteadas por México, durante la séptima ronda, con base en los principios establecidos por la *Organización Mundial de Aduanas (OMA)*, a la que ambas partes pertenecen. Para la siguiente ronda se esperó conocer el resultado de las consultas que entonces se llevaron a cabo al interior de la Unión Europea (UE), para afinar el texto del capítulo, además de definir las condiciones para la creación de un comité ad-hoc que permitiría atender asuntos aduaneros y de reglas de origen.

En normas técnicas, los principios y criterios acordados estuvieron relacionados con normas y regulaciones que pudieran tener efecto sobre el comercio de bienes y tomaron como referencia el *Acuerdo sobre Barreras Técnicas al Comercio de la Organización Mundial de Comercio (OMC)*. Sobre esta base, las partes conservarían su derecho de establecer los niveles de protección necesarias para salvaguardar sus intereses por motivos de seguridad nacional, de salud, seguridad humanas, de vida, salud animal, vegetal, o del medio ambiente. Asimismo, se comprometieron a cooperar para el entendimiento de sus respectivos sistemas de normalización. Se crearía un comité ad hoc que permitiría la más eficaz instrumentación de los compromisos adoptados y resolver de manera expedita problemas relacionados con el comercio de bienes. En materia de acuerdos de reconocimiento mutuo. Se convino en que la negociación se realizaría considerando los intereses específicos de los sectores.

En cuanto al establecimiento de la mesa de prácticas desleales, las Partes realizarían las respectivas consultas con el propósito de establecer un punto de entendimiento que permitiera garantizar la disciplina y transparencia en la aplicación de medidas antidumping y cuotas compensatorias por subsidios, a fin de que una Parte pudiera tomar las medidas que se justifiquen para proteger su industria nacional, de conformidad con las reglas de la OMC, sin incurrir en abusos.

El capítulo de salvaguardas estableció los procedimientos a seguir, a fin de dar protección excepcional a un sector, frente a un aumento significativo de las importaciones, mediante la adopción temporal de medidas de salvaguarda y el correspondiente ofrecimiento de concesiones comerciales de compensación equivalentes.

En el comercio de servicios, se avanzó de manera importante para acordar disposiciones en materia de cobertura, principios (acceso al mercado, trato nacional y nación más favorecida), medidas regulatorias y prudenciales y excepciones. Tales disposiciones serían aplicables a tres de los cuatro modos de prestación (transfronteriza, movilidad de consumidores y movilidad de prestador de servicios) y a los servicios en general, salvo audiovisuales, transporte aéreo y cabotaje marítimo. Entre los temas pendientes de discusión se encontraron cuestiones relacionadas con servicios profesionales y entrada temporal de personal clave. Las disposiciones sujetas a acuerdo no menoscaban la facultad de cada una de las Partes para aplicar su legislación interna en materia migratoria y laboral.

En el tema de servicios financieros se alcanzó un muy alto grado de convergencia. Con base en las propuestas de ambas Partes se integró un primer texto consolidado, cuya discusión continuó en la siguiente reunión. En esa reunión también se revisaron las listas de actividades reservadas.

En el área de movimientos de capital y pagos, los principales temas cubiertos tuvieron que ver con definiciones, liberalización, excepciones específicas, excepciones generales, política de tipo de cambio y monetaria, dificultades en la balanza de pagos, transferencias y cláusula de revisión. Durante la séptima ronda se acordó un texto casi definitivo y se inició la revisión de las listas de reservas de México, incluyendo las aplicables a la Inversión Extranjera Directa (IED). La UE integró sus propias listas, pues tiene que obtenerlas de cada uno de sus Estados miembros. Por su parte México reiteró la postura de no modificar la legislación nacional, ni sujetarla a disposiciones que pudieran afectar su nivel de apertura.

El capítulo de compras gubernamentales avanzó en la consolidación del texto y se revisaron las listas de coberturas de entidades y actividades. Este capítulo incluye disposiciones sobre principios aplicables (trato nacional y no - discriminación), reglas de origen, denegación de beneficios, procedimientos de licitación y de impugnación, cooperación técnica y programas de capacitación, tecnología de la información, excepciones, modificaciones y disposiciones finales.

El tema de políticas de competencia estuvo concluido a nivel técnico. Las Partes acordaron establecer un mecanismo para impulsar la cooperación, la coordinación técnica y la asistencia mutua en cualquier área de competencia que sea necesaria. Con base en la aplicación de sus respectivas legislaciones se obligarían a eliminar toda actividad contraria a la competencia a fin de evitar efectos negativos sobre el desarrollo económico y comercial. Las autoridades competentes de ambas Partes emitirían un informe anual al Comité Conjunto sobre todas las notificaciones, consultas o intercambio de información y la cooperación desarrollada en materia de asistencia técnica.

La negociación en materia de propiedad intelectual también estuvo concluida a nivel técnico. Se establecería un mecanismo de consulta que, además de atender los asuntos relativos a esta materia, buscaría resolver de manera satisfactoria las dificultades que pudieran surgir entre las Partes. Éstas acordaron sujetarse a las obligaciones contraídas en distintas convenciones multilaterales de las cuales ya forman parte y acordaron adherirse al *Acuerdo de Niza sobre la Clasificación Internacional de Bienes y Servicios para el registro de Marcas* y al *Tratado de Budapest para el reconocimiento Internacional de Depósitos de Microorganismos*.

De igual modo, las Partes harían sus mejores esfuerzos para completar los procedimientos necesarios para adherirse a los tratados de la *Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) sobre Derechos de Autor y sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas*. Asimismo, debería decidirse la adhesión de México a diferentes acuerdos y convenios internacionales y evaluar, en particular, la pertinencia de adherirse al arreglo de Madrid y a su protocolo.

Desde la séptima ronda se concluyó la negociación del capítulo de solución de controversias. Se acordaron: I) los mecanismos y plazos para llevar a cabo consultas; II) los procedimientos a seguir para el establecimiento de un grupo arbitral y, si procede, el cumplimiento de la decisión arbitral; y III) la suspensión de beneficios.³²

Como ha podido apreciarse, a través del presente apartado se describió el contenido alcanzado durante las negociaciones del TLCUEM, que permitió obtener el texto definitivo de este tratado comercial entre México y la Unión Europea.

³² Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, "El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea", acceso 15 de noviembre de 2000, en <http://www.secofi-snci.gob.mx>.

3.2 Resultados de la Negociación. Texto del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM).

A continuación se menciona cuales fueron los resultados de la negociación para obtener el texto definitivo del TLCUEM entre México y la Unión Europea.

RESULTADOS DE LA NEGOCIACIÓN

Contenido del TLCUEM

- El tratado se divide en once capítulos:
 - I. Acceso a mercados
 - II. Reglas de origen
 - III. Normas técnicas
 - IV. Normas sanitarias y fitosanitarias
 - V. Salvaguardas
 - VI. Inversión y pagos relacionados
 - VII. Comercio de servicios
 - VIII. Compras del sector público
 - IX. Competencia
 - X. Propiedad Intelectual
 - XI. Solución de controversias

I. ACCESO A MERCADOS

- Se eliminarían gradual y recíprocamente los aranceles a la importación.
- Reconocería la asimetría entre México y la Unión Europea mediante plazos de desgravación diferenciados para los distintos sectores.
- Eliminaría las prohibiciones y restricciones cuantitativas (e.g. permisos a la importación o exportación), pero se conservaría el derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida, la salud humana, animal, vegetal, del medio ambiente o la moral pública.

ACCESO A MERCADOS PRODUCTOS INDUSTRIALES

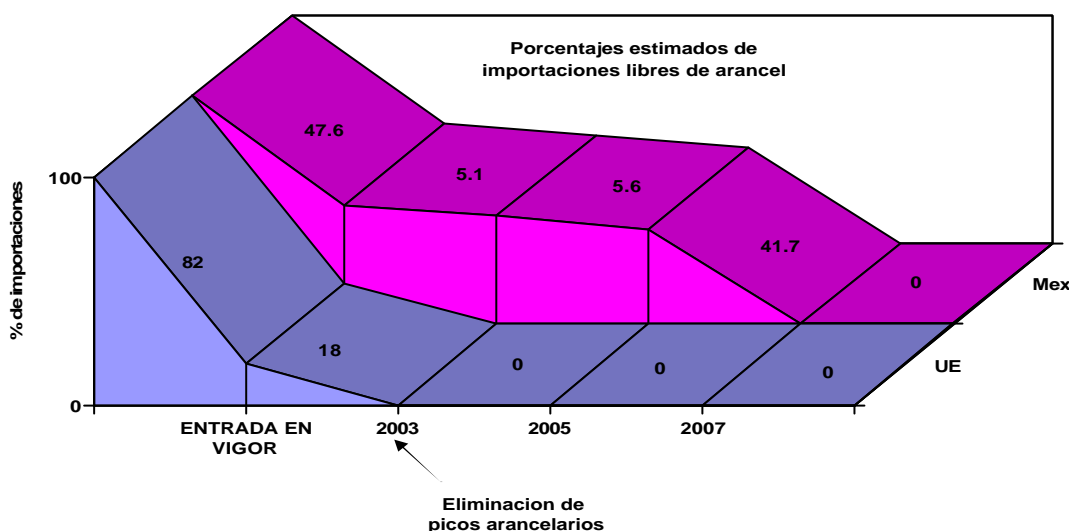
El TLCUEM reconocería la diferencia en el nivel de desarrollo:

- Un trato **asimétrico** a favor de México: la desgravación arancelaria europea concluiría en 2003, mientras que la mexicana lo haría en 2007.
- La consolidación del sistema de acceso preferencial a las exportaciones mexicanas en el **Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)** – la Unión Europea tomaría como tasa base de desgravación los aranceles vigentes en SGP para las exportaciones mexicanas.

**ACCESO A MERCADOS
ELIMINACIÓN DE ARANCELES DE PRODUCTOS INDUSTRIALES**

- A partir del año 2003, el 100% de los productos mexicanos podrían ingresar al mercado comunitario libres de arancel.

GRÁFICA 4.

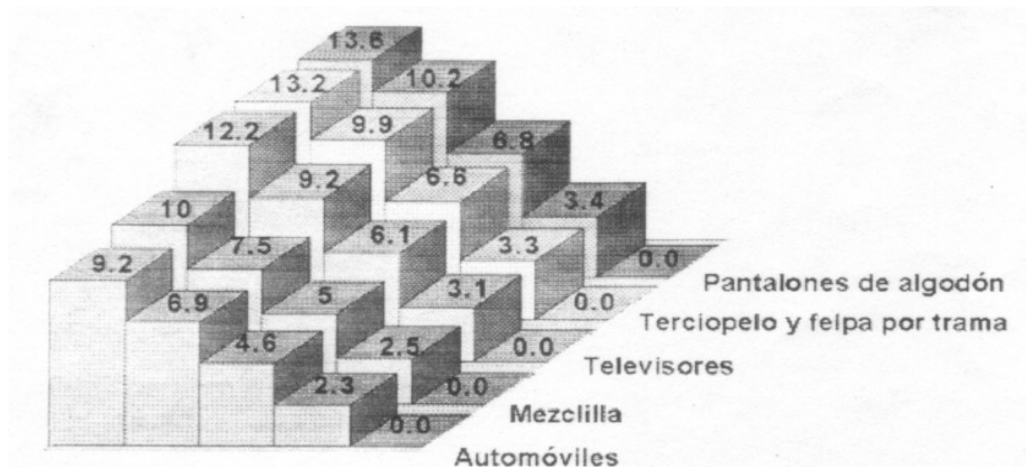


Fuente: SECRETARÍA DE ECONOMÍA, con datos de EUROSTAT, en <http://www.secofi-snci.gob.mx>

**ACCESO A MERCADOS
ELIMINACIÓN DE ARANCELES PARA ALGUNOS PRODUCTOS INDUSTRIALES
EN LOS QUE MÉXICO ES ALTAMENTE COMPETITIVO**

Desgravación arancelaria de algunos productos mexicanos que enfrentan arancel pico en la Unión Europea (UE).

GRÁFICA 5.



/* La tasa base de desgravación se calculó con base en las preferencias otorgadas por la UE bajo SGP en 1998
Fuente: SECRETARÍA DE ECONOMÍA con datos de EUROSTAT, "TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA", acceso noviembre de 2000. en <http://www.secofo-snci.gob.mx>

**ACCESO A MERCADOS
PRODUCTOS INDUSTRIALES**

Al igual que los otros TLC'S negociados por México, el TLCUEM establecería disciplinas en materia de:

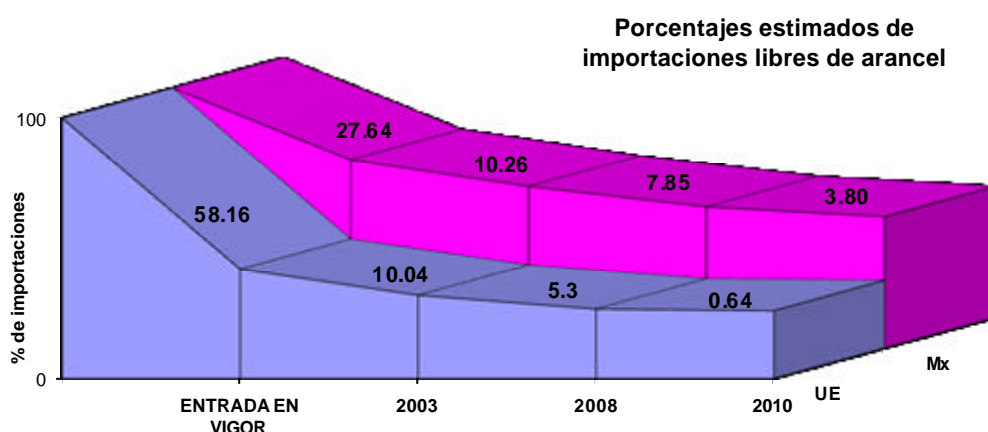
- Trato nacional.
- Prohibiciones y restricciones cuantitativas (e.g. permisos a la importación o exportación).
- Excepciones generales.

En el marco del TLCUEM, México conservaría intacta su soberanía comercial en relación con otros países, así como su derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida, la salud humana, animal o vegetal, del medio ambiente o la moral pública.

**ACCESO A MERCADOS
ELIMINACIÓN DE ARANCELES DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS**

- Se reconocerían las condiciones especiales del sector, y se establecería una desgravación paulatina de diez años, cuotas de importación y una lista de espera para productos en los que la Unión Europea otorga importantes apoyos a la producción y a la exportación.
- El 95% de la oferta exportable agrícola de México gozaría de acceso preferencial.

GRÁFICA 6.



Fuente: SECRETARÍA DE ECONOMÍA con datos de EUROSTAT, "TRATADO DE LIBRE COMERCIO-MÉXICO-UNIÓN EUROPEA", acceso noviembre de 2000, en <http://www.secofo-snci.gob.mx>

ACCESO A MERCADOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y AGROINDUSTRIALES

La mayoría de las hortalizas y frutas en las que México es más competitivo se liberalizarían o tendrían trato preferencial.

- A la **entrada en vigor** se eliminarían los aranceles al café, cacao en grano, garbanzo, tequila, cerveza, mangos, papayas y guayabas.
- El jugo de naranja y el aguacate se beneficiarían de una cuota amplia con acceso preferencial.
- En **2003** el limón, la toronja y los puros, gozarían de libre acceso.
- En **2008** la cebolla, pectina, aceite de cártamo, sandía y el jugo de toronja ingresarían al mercado europeo libre de arancel.

*Aguacate se liberalizaría en el 2008 y se tendría una “*ventana*” de importación estacional con cero arancel al entrar en vigor el acuerdo.

México, otorgaría acceso preferencial a los productos de la Unión Europea (UE). Eliminaría aranceles a la importación:

- A la **entrada en vigor** al whisky, ginebra, cerveza, licores, vodka Acro, semilla de colza y tabaco.
- En **2003** a los vinos caros, coles de Bruselas, setas, té y levaduras.
- En **2008** al agua embotellada, paté y pan de especias.
- En **2009** al aceite de oliva.
- En **2010** al aceite de soya, margarina, peras, chabacanos y ciruelas.

ACCESO A MERCADOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y AGROINDUSTRIALES

Para los productos sensibles, se acordó que quedarán temporalmente excluidos de la apertura. Dichos productos serían revisados en 2003 y se analizaría su posible liberalización.

PRODUCTOS TEMPORALMENTE EXCLUIDOS

Maíz	Carne de bovino	Harinas	Mermeladas
Frijol	Carne de ovino	Chocolates	Almidones
Trigo	Carne de puerco	Papa	Azúcar
Arroz	Carne de ave	Manzana	Pastas, galletas
Cebada	Lácteos	Durazno	Cigarros

ACCESO A MERCADOS

ELIMINACIÓN DE ARANCELES DE PRODUCTOS PESQUEROS

Se acordaron cuatro plazos de desgravación y una lista de espera para productos sensibles

En 2003/*:

- La UE eliminaría los aranceles al 98% de las exportaciones mexicanas.
- México liberaría el 68% de las compras que realiza de la Unión Europea.
- La Unión Europea y México se otorgarían una cuota recíproca con arancel preferencial al atún enlatado.

**/ Los porcentajes de importaciones libres de arancel se estimaron con base en las importaciones realizadas en 1997.*

II. REGLAS DE ORIGEN

Las reglas de origen determinan cuales bienes recibirían trato arancelario preferencial.

Las ventajas se otorgarían a bienes de México y la Unión Europea (UE):

- Plenamente obtenidos en sus territorio (e.g. minerales, vegetales).
- Elaborados con insumos originarios.
- Elaborados con insumos no originarios de ambos, siempre y cuando dichos insumos se transformen suficientemente.

Se logró que se acordaran reglas de origen que:

- Permitiesen exportar productos mexicanos.
- Garanticen que los beneficios del acuerdo permanezcan en la región.
- Más del 95% de las exportaciones mexicanas obtendrían una regla de origen que beneficiaría al sector productivo nacional.
- Destacan las reglas de origen negociadas para la cadena textil, el sector de transporte y autopartes, y productos electrodomésticos, del calzado y plásticos.

III. NORMAS TÉCNICAS

Las normas protegen la salud humana, animal y vegetal, al consumidor y al medio ambiente. Garantizan la veracidad de la información que proporciona un producto sobre sus ingredientes, contenido, peso y volumen; y establecen los requisitos que debe cumplir la fabricación de maquinaria y equipo.

- Se acordó que se conservarían los derechos de adoptar y hacer cumplir las normas, siempre y cuando no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio.

Se establecería un comité especial para fomentar la cooperación en:

- Intercambio de información sobre sistemas de normalización.
- Solución de problemas de acceso relacionados con normas técnicas.

IV. NORMAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

El TLCUEM reservaría el derecho de México de adoptar medidas sanitarias y fitosanitarias para proteger la vida, la salud humana, animal o vegetal contra riesgos que surjan de enfermedades, plagas, aditivos o contaminantes, siempre y cuando estén justificadas científicamente.

Se establecería un subcomité especializado, que se reuniría cada año para:

- Intercambiar información.
- Identificar y facilitar la solución a problemas de acceso.
- Promover la equivalencia de normas entre México y la Unión Europea.
- Impulsar el reconocimiento de zonas libres de enfermedades.

V. SALVAGUARDAS

En el TLCUEM la aplicación de la salvaguarda, en todos los casos, requeriría de compensación. Si no se lograra un acuerdo sobre el monto de la compensación, México podría adoptar una medida con efectos equivalentes para compensar el daño comercial.

- Se podrían adoptar salvaguardas (por un periodo máximo de tres años) para brindar alivio temporal a un sector que pudiese enfrentar daño serio o amenaza de daño por incrementos sustanciales en las importaciones entre México y la Unión Europea.
- Esta disciplina incrementaría la certidumbre para los exportadores mexicanos en el mercado europeo.

VI. INVERSIÓN Y PAGOS RELACIONADOS

En materia de pagos relacionados con inversión directa, se consolidaría la apertura actual plasmada en las legislaciones nacionales.

- Para México, no implicaría una apertura adicional a la inversión extranjera directa en ningún sector.
- Se reiterarían los compromisos internacionales en materia de inversión y se establecería el compromiso de promover recíprocamente la inversión.

VII. COMERCIO DE SERVICIOS

Los prestadores de servicios mexicanos podrían acceder al mercado de servicios de la Unión Europea (UE) con la certeza de que:

- No se les impondrían restricciones que limiten el número de operaciones o de prestadores de servicio en ese territorio.
- Gozarían de trato nacional que les garantizaría las mismas condiciones que las otorgadas a los proveedores de servicios establecidos en la UE.
- Recibirían el trato de **nación más favorecida (NMF)** que extendería los beneficios que la Unión Europea concede a otros países.
- Se consolidaría el grado de apertura vigente en las respectivas legislaciones nacionales para garantizar que ninguno de los países implemente una legislación más restrictiva.
- Se aplicaría a la prestación de servicios transfronterizos y la inversión en este sector, excepto por lo que se refiere a audiovisuales, transporte aéreo y cabotaje marítimo; estos sectores están excluidos de las disciplinas de este capítulo.

VIII. COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO

Los exportadores mexicanos de productos y servicios a entidades y empresas del sector público de la Unión recibirían mejores condiciones de acceso que los demás socios comerciales de la Unión Europea.

- México consolidaría el grado de apertura vigente y los compromisos que asumiría no implicarían modificación alguna en su legislación en este sector.
- Abarcaría las compras de las dependencias y empresas públicas del gobierno federal de México, así como de las entidades de los gobiernos centrales y empresas paraestatales de los Estados Miembros y del órgano ejecutivo de la Unión Europea.

COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO

Establecería:

- Un comité de compras de gobierno para analizar los respectivos mercados públicos, promover mayores oportunidades y mejorar las condiciones de acceso.
- Reservas a los compromisos para ciertas compras estratégicas y por seguridad nacional, así como para preservar intereses legítimos por razones de moral, orden, salud y protección al medio ambiente.
- Reglas para los procedimientos de compras; umbrales; plazos de licitación; criterios para la clasificación de proveedores; un mecanismo para la

impugnación de licitaciones; y el compromiso de hacer disponible las oportunidades por Internet.

- El capítulo no entraría en vigor hasta que la Unión Europea entregará estadísticas desagregadas para las compras de, por lo menos, 150 empresas públicas cubiertas por este capítulo.

IX. POLÍTICAS DE COMPETENCIA

Para garantizar un ambiente propicio para la actividad empresarial, se promovería la competencia y se combatirían las prácticas monopólicas; México podría adoptar o mantener medidas, conforme a su legislación, en contra de prácticas comerciales no competitivas. Se establecería el compromiso de cooperar en la aplicación y ejecución de las leyes en esta materia.

Se establecería un grupo de trabajo para:

- Promover la cooperación técnica e intercambio de información.
- Coordinar la realización de estudios en la materia y consultas específicas.
- Considerar asuntos sobre la relación entre las políticas y leyes de competencia y el comercio para evitar la aplicación de medidas que restrinjan el comercio bilateral.

X. PROPIEDAD INTELECTUAL

- Se establecerían obligaciones, conforme a las legislaciones de México sobre adquisición, conservación y ejecución de los derechos de propiedad intelectual.
- Se establecería un comité especial de consulta para atender asuntos y desacuerdos en la materia. México conservaría su derecho de acudir al mecanismo de solución de controversias que se establecería en el marco del TLCUEM.
- México confirma sus obligaciones y derechos en los tratados y convenciones internacionales suscritos.

XI. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

- Se establecería un mecanismo de consulta y solución de controversias con procedimientos claros y expeditos - Esta sería la primera vez que la Unión Europea incorporaría estas disciplinas en un tratado comercial.
- Se concedería prioridad a la conciliación como forma de resolver controversias.
- Se celebrarían consultas, a través del Comité Conjunto, antes de acudir a un procedimiento arbitral.

- El Comité Conjunto emitirá una decisión 30 días a partir de la celebración de consultas. Luego, México podría solicitar el establecimiento de un panel arbitral.
- Se conserva el derecho de México de apelar al mecanismo de solución de controversias previsto en la Organización Mundial de Comercio (OMC).
- Los procedimientos arbitrales serían ágiles y transparentes. El panel:
- Presentaría un informe preliminar en un plazo de cinco meses después de su establecimiento.
- El informe final se daría a conocer en un plazo adicional de 30 días.
- El cumplimiento de la decisión del panel sería obligatorio.
- En caso de incumplimiento, México podría suspender, temporalmente, beneficios equiparables acordados, hasta que se cumpla con la decisión del panel.

MARCO INSTITUCIONAL

- Se establecería un Consejo Conjunto integrado por miembros a nivel ministerial del gobierno de México, del Consejo de la Unión Europea y de la Comisión Europea para supervisar la aplicación del tratado.
- El Consejo Conjunto, que sería presidido alternadamente por México y la Unión Europea, se reuniría periódicamente o en sexenios extraordinarios, cuando las circunstancias así lo ameriten.
- Dicho consejo establecería a un Comité Conjunto para apoyarlo en el desempeño de sus tareas. Este comité celebraría reuniones una vez al año, alternativamente en México y en Bruselas.³³

Como se ha podido apreciar, el presente apartado ha servido para dar a conocer cuales fueron los resultados de la negociación comercial del TLCUEM, que dieron la forma definitiva al texto del tratado y para lo cual se citó de manera textual lo siguiente: la naturaleza del ámbito de aplicación de los temas de acceso a mercados, reglas de origen, normas técnicas, normas sanitarias y fitosanitarias, salvaguardas, inversión y pagos relacionados, comercio de servicios, compras del sector público, competencia, propiedad intelectual y lo referente a la solución de controversias.

³³ *Ibid.*, p.p.11-17.

3.3 La Importancia de la Unión Europea como socio comercial para México.

La Unión Europea (UE) ocupa un lugar prioritario en los esfuerzos de diversificación de las relaciones internacionales de México, no sólo por su importancia económica sino también por el peso político que ha desarrollado en asuntos de interés global, así como por su influencia en los procesos de toma de decisión en los foros políticos y económicos internacionales.

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

Cabe destacar que el Artículo 26 Constitucional otorga al Estado la función de organizar un sistema de planeación democrática para el desarrollo nacional que imprima solidez, dinamismo, permanencia y equidad al crecimiento de la economía para la interdependencia y la democratización política, social y cultural de la nación. Según la Constitución los fines del proyecto nacional determinan los objetivos de la planeación, la cual pretende ser democrática; mediante la participación de los diversos sectores sociales que recogiendo las aspiraciones y demandas de la sociedad para incorporarlas al Plan Nacional de Desarrollo se sujetarían obligatoriamente a los programas de la Administración Pública Federal.

En este Plan, los puntos en torno a las relaciones de México con el exterior se inscriben en el capítulo de la Soberanía, donde se estipula que las iniciativas de México en el exterior se sustentarán en principios e intereses nacionales, siendo los objetivos el fortalecimiento de la capacidad del Estado para garantizar la seguridad nacional y el imperio de la ley en todo el territorio nacional; reenumerar, preservar y hacer valer la nueva estatuta política y el mayor peso económico de México frente a los centros de la economía mundial y en los foros multinacionales; asegurar que la política exterior bilateral, multilateral y de cooperación respalde y refleje más efectivamente los intereses del país, así como una vinculación estrecha de las comunidades de mexicanos y de origen mexicano en el exterior con el país, y por último promover posiciones internacionales acordes con las transformaciones internas respecto a los grandes temas mundiales como la estabilidad financiera internacional, el libre comercio, la migración, la democracia, los derechos humanos, el narcotráfico, el terrorismo y el cuidado del medio ambiente.

Las estrategias para el logro de los objetivos de política exterior, descritos en el *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000* son preservar, con apego a la ley y a los tratados y acuerdos internacionales firmados por México, la integridad territorial incluyendo el espacio aéreo, los mares territoriales y patrimoniales del país ejerciendo un adecuado control de las fronteras, respetuosos siempre de los derechos humanos de las personas; actualizar la planeación estratégica del

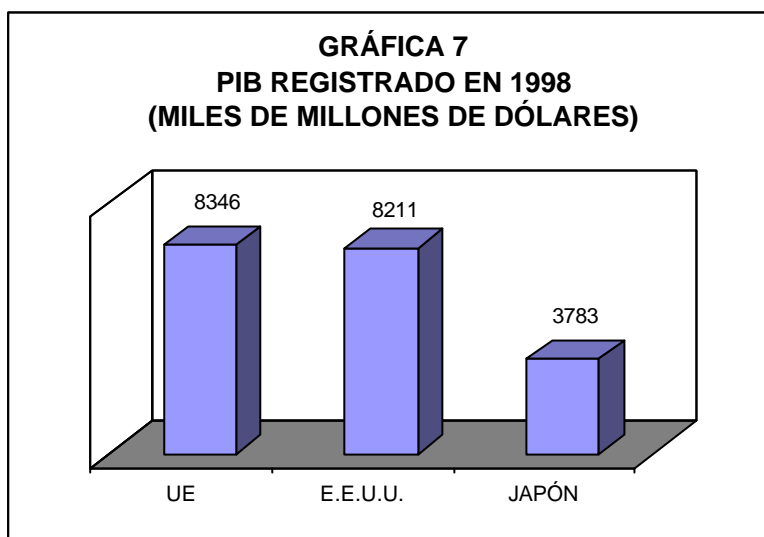
Ejército, la Fuerza Aérea y la Armada mexicana, modernizar y consolidar sus capacidades y desastres; coordinar a las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal.

De manera específica, el proyecto gubernamental ha propuesto ampliar y fortalecer el papel de México en el dinamismo mundial, incrementar sustancialmente la capacidad de respuesta de las representaciones en el exterior y establecer alianzas estratégicas sobre temas en común con naciones emergentes que tienen un desarrollo comparable al de México, así como con naciones con gran solidez económica y política, como o son los miembros de la Unión Europea.

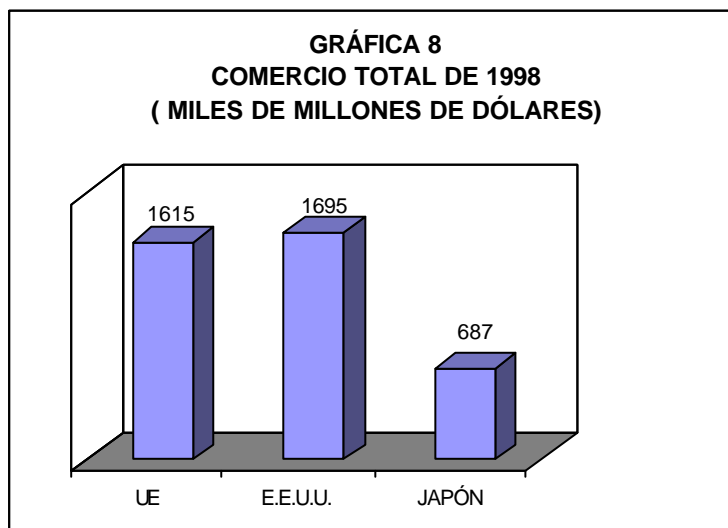
El Plan Nacional de Desarrollo es el documento gubernamental que describe las estrategias en materia de cooperación, diálogo político, comercial e inversión para diversas regiones, incluso para aquellas no americanas. Con España, México promovió una estrecha vinculación, no sólo en el ámbito bilateral sino en los foros subregionales de América Latina; con la Unión Europea se establecería un nuevo acuerdo integral, dándole prioridad a un tratado de libre comercio que contemplaría el fortalecer los vínculos económicos y el diálogo político de cada uno de sus miembros, en especial con Alemania, Inglaterra, Italia y Francia.

De esta manera, durante el gobierno del Presidente Ernesto Zedillo - de inicio absorbido por la crisis económica de diciembre de 1994 - se abocó a partir del segundo semestre de 1995 a la firma del *Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea*, concebido ya en el *Plan Nacional de Desarrollo*. Para México, un país sin muchas oportunidades ni posibilidades reales de diversificar su comercio, la firma de la Declaración Conjunta Solemne, hizo de la Unión Europea la opción más viable e inmediata. Si la política exterior del Presidente Carlos Salinas de Gortari había logrado la firma de un tratado de libre comercio con América del Norte, *el leitmotiv* de la diplomacia del gobierno sería el acuerdo con la Unión Europea. La necesidad de este tratado se imponía también por los grandes flujos de inversión y se perfilaba como la única manera de corregir el continuo déficit de la balanza comercial mexicana cuyo origen, desde la perspectiva del gobierno mexicano, estaba en las trabas que encontraba su industria para acceder al mercado de la Europa Unida.

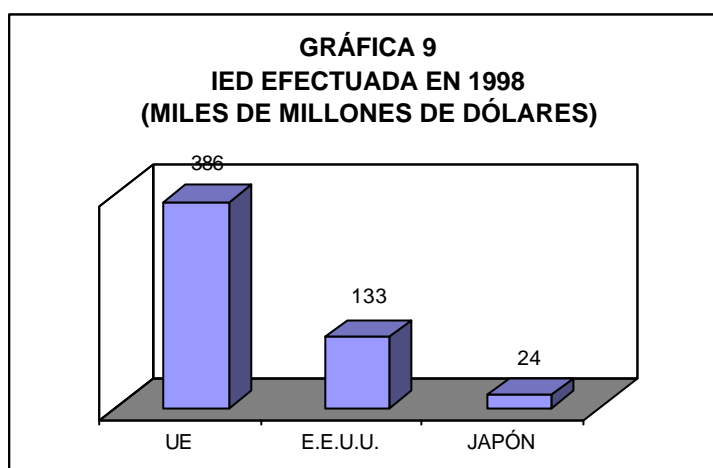
Por lo que con base en lo anterior, México negoció un *Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea denominado "TLCUEM"*, por ser la primera potencia comercial y el mercado más grande del mundo. Los 15 países que hasta el 30 de abril de 2004 conformaban a la Unión Europea (UE), en conjunto contaban con una población de más de 379 millones de habitantes que en 1998 realizaron compras al exterior por más de 800 mil millones de dólares (excluye el comercio intra - comunitario), **véanse los datos de las siguientes gráficas.**



Fuente: Secretaría de Economía con datos de USDOC, EUROSTAT, UNCTAD, OMC y BANCO MUNDIAL, "EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA", en <http://www.secofi-snci.gob.mx>

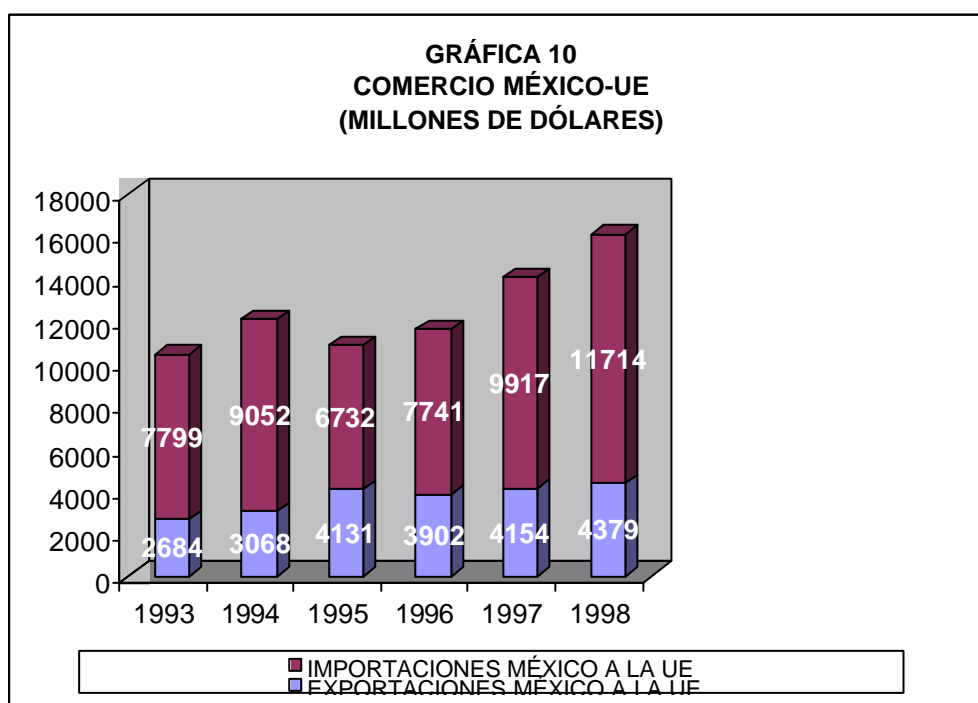


Fuente: Secretaría de Economía con datos de USDOC, EUROSTAT, UNCTAD, OMC y BANCO MUNDIAL, "TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA", en <http://www.secofi-snci.gob.mx>



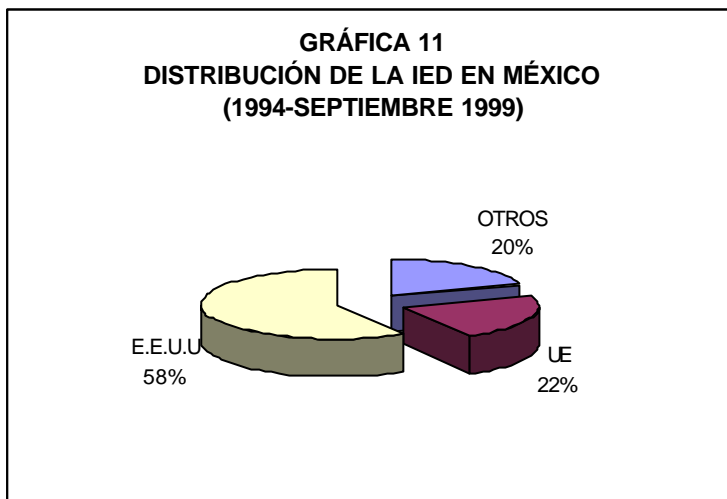
Fuente: Secretaría de Economía con datos de USDOC, EUROSTAT, UNCTAD, OMC y BANCO MUNDIAL, en <http://www.secofi-snci.gob.mx>.

La Unión Europea (UE) es el segundo socio comercial y la segunda fuente de Inversión Extranjera Directa (IED) del país. En 1999, el comercio total entre México y la UE alcanzó los 18 mil millones de dólares. Los flujos en ambas direcciones incluyen, en su mayoría, bienes con alto valor agregado, pero no reflejan la gama completa de productos de exportación de ambas partes.



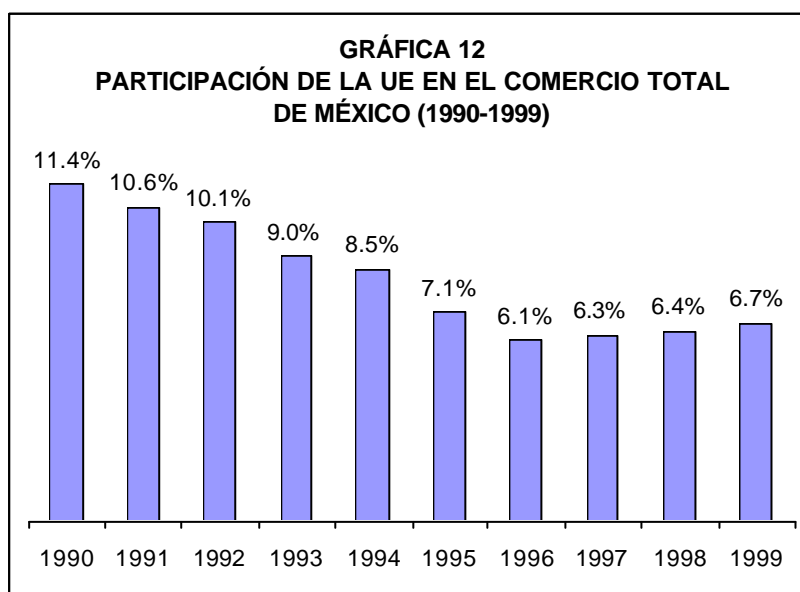
Fuente: Secretaría de Economía con datos de BANXICO Y EUROSTAT (se utilizaron cifras del país importador), "TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA", en [http:// www.secofi-snci.gob.mx](http://www.secofi-snci.gob.mx).

Entre 1994 y septiembre de 1999, México recibió 70.7 mil millones de dólares de IED* (Inversión Extranjera Directa). A septiembre de 1999 las 4,100 empresas con capital europeo representaron el 20.7 % del total de la inversión extranjera directa en México. Las inversiones europeas fueron superadas sólo por las provenientes de Estados Unidos, que representaron el 60.4% del total.



Fuente: Secretaría de Economía. *IED= Inversión Extranjera Directa

En la última década, es decir entre 1990 y 2000 la relación comercial entre México y la Unión Europea se había rezagado en comparación con otros socios comerciales de ambas partes. La participación de la Unión Europea en el comercio total con México disminuyó de 10.6% en 1991 a 6.5% en 1999.

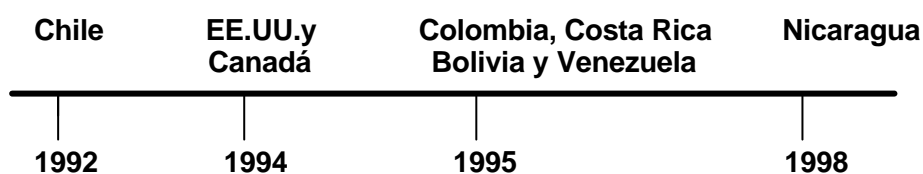


Ene- Sep
Fuente: Secretaría de Economía con datos de BANXICO.

La brecha entre las tasas de crecimiento del comercio total y del bilateral se debían en gran parte al desequilibrio en las condiciones de acceso que enfrentaban ambas partes.

Los acuerdos preferenciales de México y la Unión Europea con terceros países, hacen que los productos mexicanos y europeos paguen aranceles que no cubren los provenientes de otros socios preferenciales.

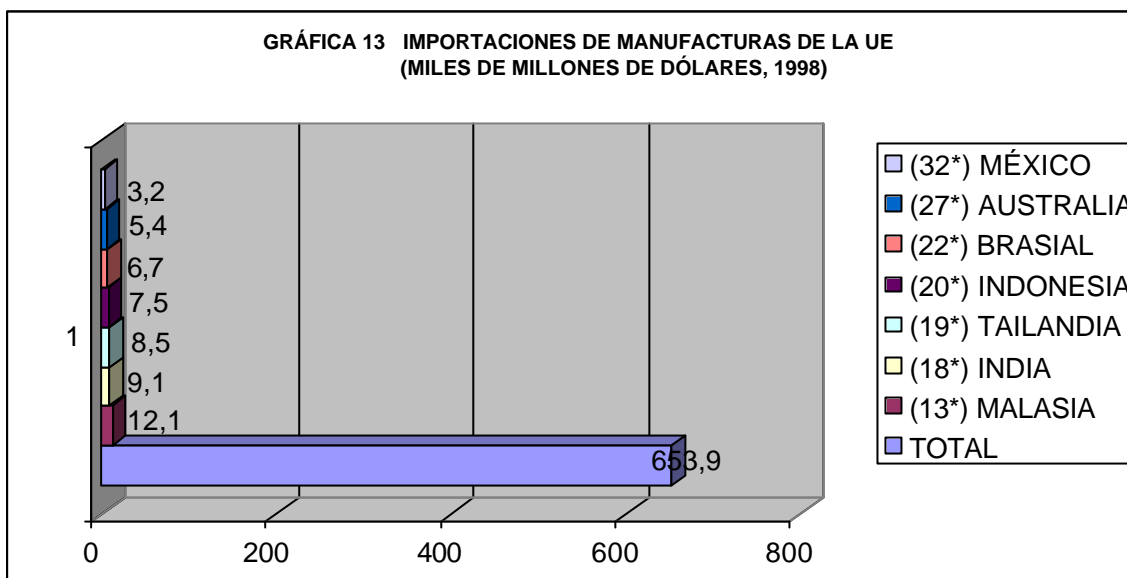
En este contexto de hechos, para esas fechas México tenía 6 TLC's con 8 países del continente americano que en 1998 realizaron compras al exterior por más de 800 mi millones de dólares.



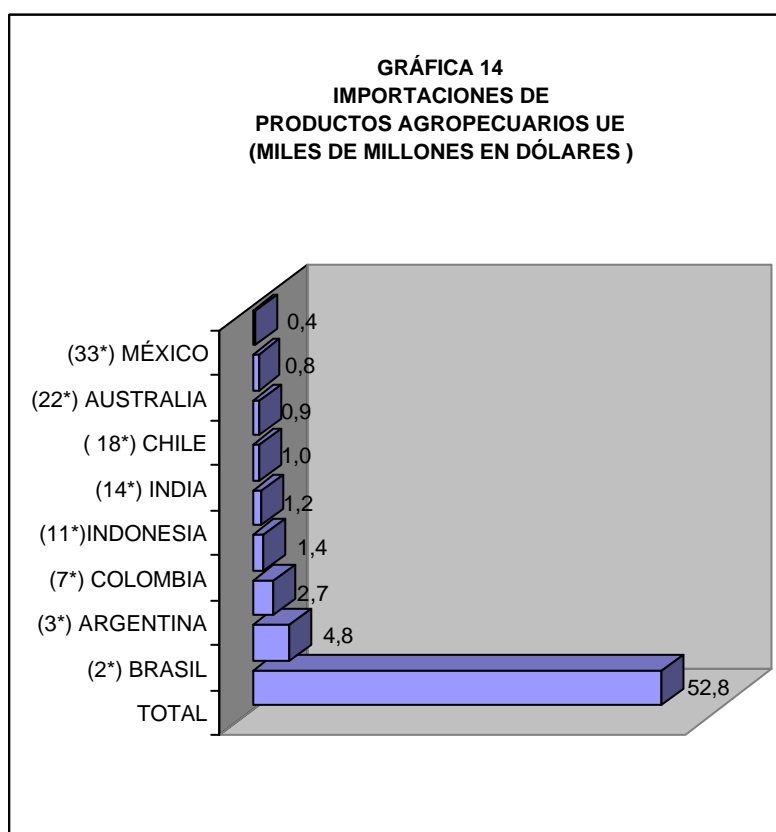
En diciembre de 1999 México concluyó la ampliación de un Acuerdo de Complementación Económica con Uruguay. En marzo de 2000, los representantes del Gobierno de México e Israel rubricaron el TLCIM (Tratado de Libre Comercio Israel- México).

Por su parte la Unión Europea otorgó trato preferencial a otros países de Europa, del mediterráneo y ex colonias.

En cuanto al intercambio comercial, México se ubicaba entonces como 32vo. y 33vo. Proveedor de manufacturas y productos agropecuarios de la Unión Europea, respectivamente, **véanse las siguientes gráficas.**



Fuente: Secretaría de Economía con datos de USDOC (lugar como proveedor), "TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA", en <http://www.secofo-snci.gob.mx>



Fuente: Secretaría de Economía con datos de USDOC (lugar como proveedor), "TRATADO DE LIBRE COMERCIO-MÉXICO-UNIÓN EUROPEA", en <http://www.secofi-snci.gob.mx>

En este marco se tiene que la industria mexicana contaba con el potencial para mejorar su posición como proveedor de la Unión Europea como lo muestra el siguiente cuadro:

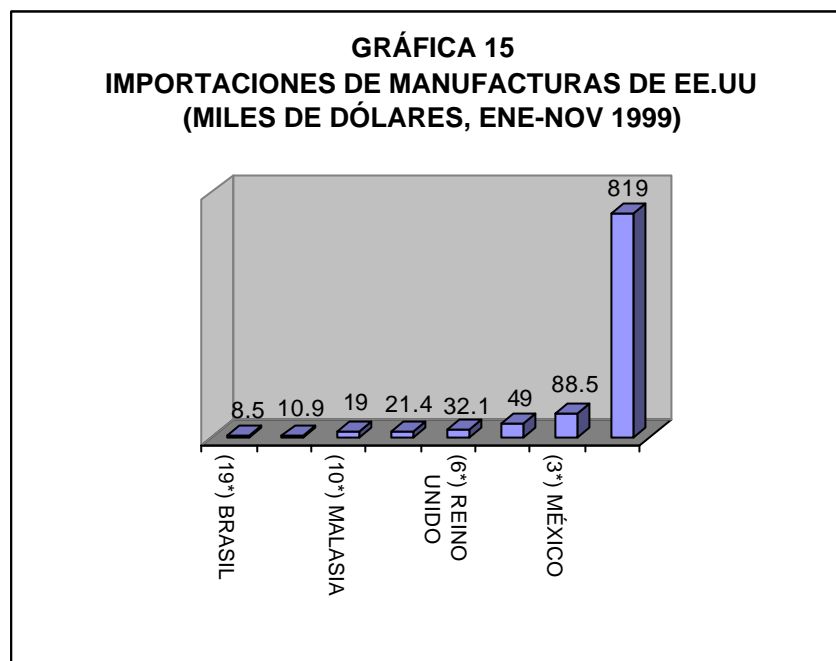
**CUADRO 2.
EXPORTACIONES DE MÉXICO
(1998, millones de dólares)**

	A la UE			A EE.UU		
	Exp.	Part.	# Prov.	Exp.	Part.	# Prov.
Total:	4,337.0	0.5%	36	94,708.7	10.4%	3
Manufacturas	3,108.1	0.5%	32	83,766.7	11.2%	3
Resto	1,228.9	0.8%	31	10,941.9	10.2%	2
Principales sectores:						
Textil y confección	99.1	0.2%	58	7,885.7	12.3%	1
Electrónico y eléctrico	882.3	0.6%	21	32,284.7	15.1%	2
Equipo de Transp. y Autopartes	692.1	0.9%	18	20,312.9	12.9%	3
Siderúrgico	125.9	0.6%	29	2,271.9	8.1%	3
Agroindustrial	128.6	0.7%	30	1,554.9	9.0%	3
Plástico	31.3	0.4%	25	715.0	7.4%	5

Nota: El monto de las exportaciones se estableció a partir de las importaciones que EE.UU. y la UE realizan de México. # Lugar como proveedor

Fuente: Secretaría de Economía con datos de EUROSTAT y del USDOC, "TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA", en <http://www.secofi-snci.gob.mx>

Los productos mexicanos ya competían con éxito y su calidad se reconocía a nivel mundial.



Fuente: Secretaría de Economía con datos de USDOC (lugar como proveedor), "TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA", en <http://www.secofi-snci.gob.mx>

CUADRO 3.
PRINCIPALES PROVEEDORES POR SECTOR

De la UE	De EE.UU.
Textil y prendas: México (58)	Textiles y prendas: México (1)
Superado por: China (1), Turquía (2), India (3), Hong Kong (4), Túnez (5)	Seguido por: China (2), Hong Kong (3), Canadá (4), Taiwan (5), Corea del Sur (6)
Autopartes: México (17)	Autopartes: México (2)
Superado por: EE.UU. (1), Japón (2), Hungría (3), Rep. Checa (4), Suiza (5)	Superado sólo por Canadá y seguido de Japón (3), Alemania (4), China (5), Reino Unido (6)
Agropecuario: México (33)	Agropecuario: México (2)
Superado por: EE.UU. (1), Brasil (2), Argentina (3), Turquía (4), Australia (5)	Superado sólo por Canadá (1) y seguido de Francia (3), Italia (4), Holanda (5), Colombia (6)
Químicos: México (28)	Químicos: México (6)
Superado por: EE.UU. (1), Suiza (2), Japón (3), Rusia (4), Noruega (5)	Superado por: Canadá (1), Alemania (2), Japón (3), Reino Unido (4), Irlanda (5)
Plásticos: México (25)	Plásticos: México (5)
Superado por: EE.UU. (1), China (2), Suiza (3), Japón (4), Taiwan (5)	Superado por: Canadá (1), China (2), Japón (3), Taiwan (4)

Fuente: Secretaría de Economía con datos de EUROSTAT y del USDOC, en <http://www.secofi-snci.gob.mx>

En 1999, las exportaciones de la Unión Europea enfrentaron un arancel promedio de 8.7% al ingresar al mercado mexicano, con aranceles hasta de 35% para algunos productos. En contraste, los países socios de los TLC de México pagaban aranceles cada vez más cercanos a cero, conforme el periodo de desgravación arancelaria llega a su fin.

Las exportaciones mexicanas sufrían una desventaja similar en el mercado europeo, frente a competidores de la cuenca del Mediterráneo o de Europa del Este, entre otros.

Por lo que el TLCUEM ofrece la oportunidad creciente de:

- Garantizar el acceso preferencial y seguro de los productos mexicanos al mercado más grande del mundo, aún mayor al de Estados Unidos (EE.UU.).
- Diversificar las relaciones económicas; tanto el destino de las exportaciones como de las fuentes de insumos para las empresas mexicanas.
- Generar mayores flujos de IED* y alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y europeas para promover la transferencia de tecnología.
- Fortalecer la presencia de México en el exterior y su posición como centro estratégico de negocio – al ser la única economía del mundo con acceso preferencial a la Unión Europea, Estados Unidos, Canadá y a seis países latinoamericanos hasta entonces.³⁴

IED*= Inversión Extranjera Directa

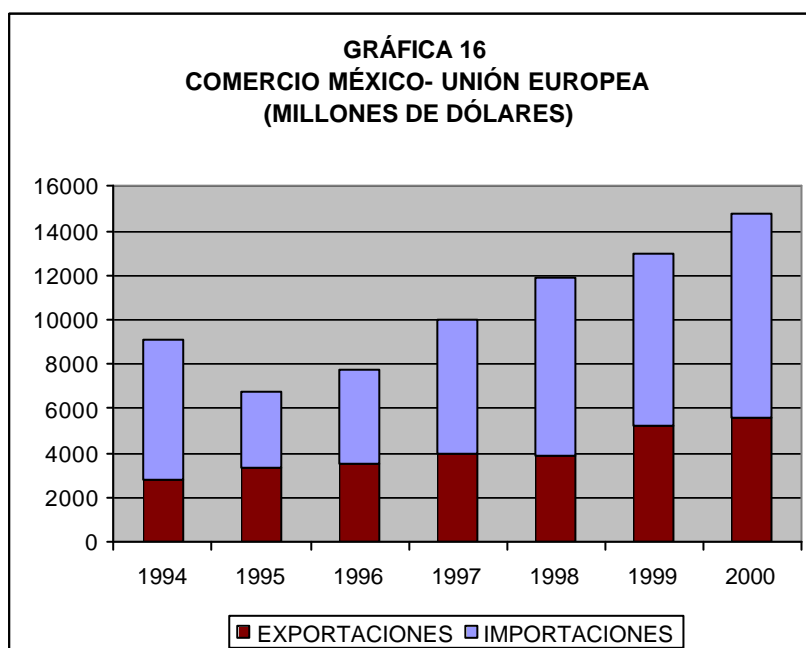
³⁴ *Ibid.*, pp.2-8.

3.4 Las Relaciones Comerciales y de Inversión entre México y la Unión Europea ante la entrada en vigor del TLCUEM.

Dentro del presente punto se pretende contextualizar la evolución de las relaciones México-Unión Europea, al respecto se dedicará este apartado al análisis del comercio entre ambas partes en el período enero-diciembre de 2000.

Así se tiene que durante el año 2000, el comercio entre México y la Unión Europea (UE) ascendió a 20,365.9 millones de dólares, de los cuales 14,745.1 fueron importaciones mexicanas provenientes de los entonces 15 países miembros de la UE, y 5,620.8, exportaciones de México a la Unión. En este período, México destinó el 3.4% de sus exportaciones a la Unión Europea y recibió el 8.5% de sus importaciones totales de dicha región, **véase la gráfica 16.**

Por lo tanto México incrementó su déficit durante dicho periodo con la Unión Europea, el cual alcanzó los 9,124.3 millones de dólares; en 1999 la cifra ascendía a 7,540.1 millones de dólares; esto quiere decir que dicho déficit se incrementó 20% en el año 2000, **véase el cuadro 4.**



Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México, con datos de la Secretaría de Economía-BANXICO, "LAS RELACIONES COMERCIALES Y DE INVERSIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA", en REVISTA EUROPA en MÉXICO No.3 1er. Semestre de 2001, p.6.

CUADRO 4.
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO
PERÍODO ENERO-DICIEMBRE
(MILLONES DE DÓLARES)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Estados Unidos	(8,327.8)	(2,443.8)	(3,145.4)	12,444.2	13,037.9	12,182.6	9,665.5	15,125.6	20,074.3
Canadá	(37.5)	393.4	(191.8)	613.1	428.4	188.0	(771.3)	(557.6)	(662.9)
Sudamérica	(647.1)	(564.2)	(988.4)	1,372.4	1,725.2	1,464.7	432.1	(662.2)	(1,308.3)
Centroamérica	430.0	469.6	509.0	613.0	990.9	926.1	1,099.6	980.3	1,073.9
Unión Europea	(4,263.6)	(5,006.5)	(6,242.3)	(3,378.7)	(4,230.8)	(5,929.7)	(7,810.1)	(7,540.1)	(9,124.3)
EFTA	n.d.	(379.0)	(360.7)	210.6	(85.0)	(258)	(372.7)	(321.0)	(264.6)
Japón	(2,547.9)	(3,242.3)	(3,783.0)	(2,972.8)	(2,738.7)	(3,177.3)	(3,685.7)	(4,307.0)	(5,548.1)
NIC's	(1,541.2)	(1,924.4)	(2,509.8)	(1,125.5)	(1,672.8)	(2,801.2)	(3,397.1)	(4,411.3)	(6,195.1)
China	(409.6)	(341.7)	(457.5)	(483.50)	(721.4)	(1,201.5)	(1,510.5)	(1,794.8)	(2,676.1)
Resto mundo	(519.7)	(495.6)	(1,358.8)	(205.3)	(198.7)	(964.7)	(1,563.3)	(2,095.6)	(3,417.7)
TOTAL	17,864.4	13,534.5	18,528.70	7,087.5	6,535.0	428.7	(7,913.5)	(5,583.7)	(8,048.9)

Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México, con datos de la Secretaría de Economía-BANXICO.

A continuación se presenta el siguiente cuadro en el que se puede observar el comportamiento del comercio exterior de México con sus principales socios en el mundo, véase el cuadro 5.

En este contexto de hechos se tiene que el comercio total entre México y la Unión Europea se incrementó 13.5% durante 2000. Esta tasa de crecimiento mostró un menor dinamismo que la tasa de crecimiento del comercio total de México con el resto del mundo, la cual se ubicó en 22.5%

El comercio exterior de México creció a una tasa promedio anual del 17% durante el período 1994-2000; sin embargo, la tasa de crecimiento del comercio con la Unión Europea durante el mismo período fue del 8.5%. En el año 2000, el comercio total de México mostró tasas de crecimiento muy aceleradas con algunos países y regiones como China (51%), Canadá (38%), Sudamérica (33.2%) y Japón (26.5%).

CUADRO 5.
COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO
(MILLONES DE DÓLARES)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Estados Unidos	88,145.6	106,435.6	120,101.2	148,110.1	176,187.0	196,182.3	225,660.2	275,205.5
Canadá	2,744.0	3,049.4	3,361.5	3,915.6	4,124.2	3,809.1	5,340.2	7,370.3
Sudamérica	3,767.4	4,186.0	4,053.0	5,189.6	6,009.7	5,553.1	5,007.6	6,670.7
Centroamérica	829.2	858.8	785.6	1,348.5	1,367.9	1,542.6	1,613.5	1,740.1
Unión Europea	10,583.5	11,853.5	10,085.5	11,250.4	13,904.9	15,588.5	17,945.5	20,365.9
EFTA	682.4	700.1	1,039.2	883.4	975.3	923.9	1,233.0	1,437.6
Japón	4,615.1	5,777.0	4,931.4	5,525.5	5,489.9	5,388.3	5,859.2	7,411.1
NIC's	2,479.0	3,120.0	2,745.5	3,448.6	4,364.0	4,976.9	6,216.3	7,627.5
China	431.3	541.9	557.5	798.0	1,293.3	1,722.5	2,047.4	3,083.1
Resto mundo	2,921.0	3,640.4	4,333.1	4,962.9	6,328.9	7,145.5	7,443.0	9,985.1
TOTAL	117,198.5	140,162.9	151,993.5	185,472.6	220,045.1	242,832.7	278,365.9	340,896.9

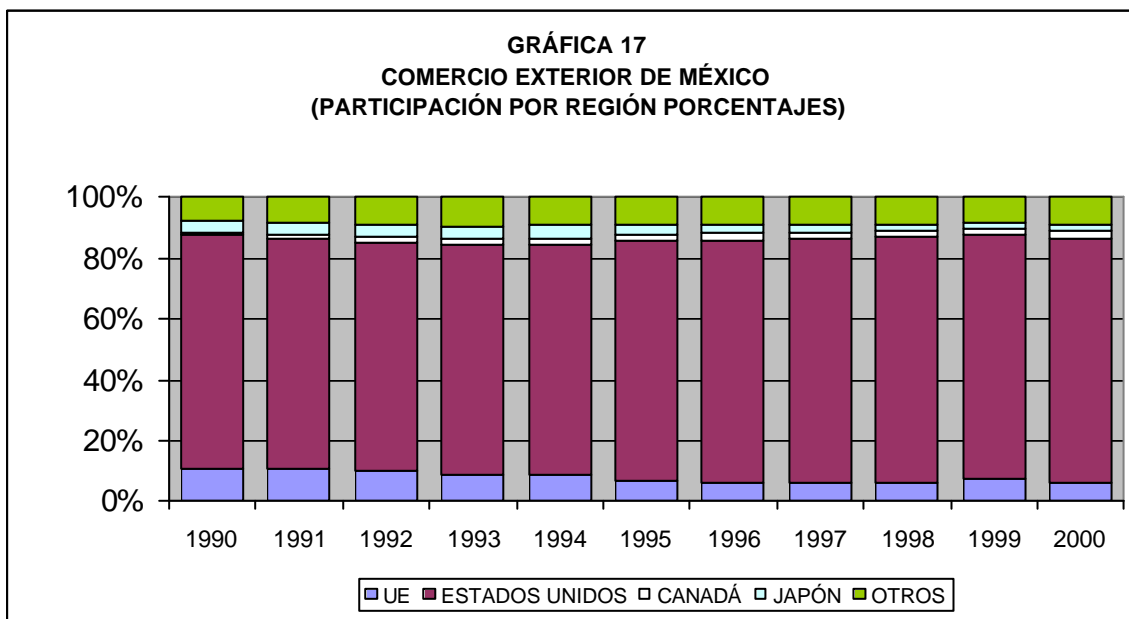
Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México, con datos de la Secretaría de Economía, BANXICO, "LAS RELACIONES COMERCIALES Y DE INVERSIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA", en REVISTA EUROPA en MÉXICO, No. 3 1er. Semestre de 2001, p.7.

Sin embargo, la participación de la Unión Europea en el comercio total de México había venido cayendo significativamente durante este período, pues de 11% en 1990 pasó a 6% en el 2000 como se aprecia en el siguiente cuadro y gráfica.

**CUADRO 6.
COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO
PARTICIPACIÓN POR REGIÓN
(PORCENTAJES)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Estados Unidos	76.9	75.7	75.1	75.2	75.9	79.0	79.9	80.1	80.8	80.1	80.7
Unión Europea	10.9	10.6	10.1	9.1	8.5	6.7	6.1	6.3	6.4	7.4	5.9
Canadá	0.8	1.5	1.9	2.3	2.2	2.2	2.1	1.9	1.6	1.9	2.2
Japón	3.6	3.8	3.8	3.9	4.1	3.2	3.0	2.5	2.2	2.1	2.2
Otros	7.8	8.4	9.1	9.5	9.3	8.9	9.0	9.2	9.0	8.5	9.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.1	100.0	100.1	100.0	100.0

Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México, con datos de la Secretaría de Economía-BANXICO, "LAS RELACIONES COMERCIALES Y DE INVERSIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA" en REVISTA EUROPA en MÉXICO, No.3 1er. Semestre de 2001, p.8.



Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México, con datos de la Secretaría de Economía-BANXICO, "LAS RELACIONES COMERCIALES Y DE INVERSIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA", en REVISTA EUROPA en MÉXICO, NO.3 1er. Semestre de 2001, p.8.

EXPORTACIONES DE MÉXICO A LA UNIÓN EUROPEA.

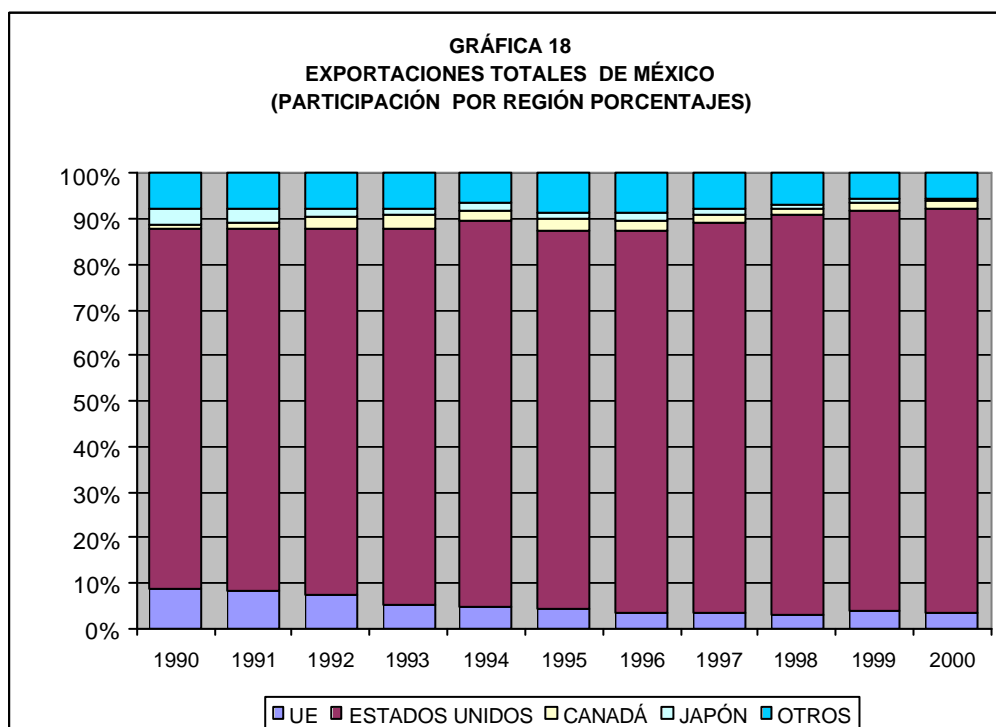
Durante el año 2000 las exportaciones de México a la Unión Europea (UE) ascendieron a 5,621 millones de dólares. Esto representó un incremento de 8% respecto al mismo período del año anterior.

La participación de la Unión Europea en las exportaciones totales de México había venido cayendo durante la década de los noventa, pues pasó de 9% en 1990 al 3.4% en 2000, **véase el siguiente cuadro y gráfica**. Asimismo, la tasa promedio anual de crecimiento de las exportaciones mexicanas a la UE en el período 1992-2000 fue de 7.3%, mientras que las exportaciones totales de México crecieron a un ritmo de 17% en el mismo período. A este respecto es importante mencionar que las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos, país al que envía 88% de sus ventas externas, crecieron a una tasa promedio anual del 15% en el período analizado.

CUADRO 7.
EXPORTACIONES TOTALES DE MÉXICO PARTICIPACIÓN POR REGIÓN (PORCENTAJES)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Unión Europea	8.9	8.3	7.4	5.4	4.6	4.2	3.7	3.6	3.3	3.8	3.4
Estados Unidos	79.2	79.6	80.7	82.7	84.9	83.3	83.9	85.4	87.6	88.3	88.7
Canadá	0.6	1.4	2.2	3.0	2.4	2.5	2.3	2.0	1.3	1.8	2.0
Japón	3.8	3.0	1.8	1.3	1.6	1.2	1.4	1.0	0.7	0.6	0.6
Otros	7.5	7.6	7.9	7.6	6.4	8.7	8.8	7.9	7.0	5.6	5.3
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México, con datos de la Secretaría de Economía-BANXICO.



Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México, con datos de la Secretaría de Economía-BANXICO

En orden de importancia, los principales socios de las exportaciones mexicanas son los siguientes: Alemania (27.5%), España (27.2%), Reino Unido (15.5%), Países Bajos (7.8%), Francia (6.7%), BELUX (4.2%), Italia (4%), **véase el siguiente cuadro**. Casi 80% de las ventas mexicanas a la Unión Europea se concentran en cuatro países: Alemania, España, Reino Unido y los Países Bajos, naciones cuyos flujos de inversión extranjera directa a México han sido también muy importantes durante los últimos años.

CUADRO 8.
EXPORTACIONES DE MÉXICO A LA UNIÓN EUROPEA 1994-2000
(MILLONES DE DÓLARES)
exportaciones **tasas de crecimiento**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	%2000	1995	1996	1997	1998	1999	2000
BELUX	271.1	489.4	411.2	375.4	236.6	246.6	235.1	4.2	80.5	-16.0	-8.7	-37.0	4.2	-4.7
Dinamarca	21.6	7.6	18.6	30.6	35.5	49.1	44.9	0.8	-64.8	144.7	64.5	16.0	38.3	-8.6
Alemania	394.7	515.4	640.9	718.8	1,151.6	2,093.1	1,544.3	27.5	30.6	24.4	12.2	60.2	81.8	-26.2
Grecia	5.0	8.4	8.9	10.7	9.4	7.5	10.3	0.2	68.0	6.0	20.2	-12.1	-20.2	37.3
España	857.9	796.9	906.9	939.0	713.5	822.4	1,528.5	27.2	-7.1	13.8	3.5	-24.0	15.3	85.9
Francia	517.8	483.5	425.9	429.9	401.4	288.8	375.2	6.7	-6.6	-11.9	0.9	-6.6	-28.1	29.9
Irlanda	111.6	70.5	146.1	113.0	37.1	67.0	112.1	2.0	-36.8	107.2	-22.7	-67.2	80.6	67.3
Italia	86.1	197.3	139.9	273.4	181.4	170.3	222.2	4.0	129.2	-29.1	95.4	-33.7	-6.1	30.5
Países B.	174.4	177.1	191.8	261.7	338.7	487.7	439.6	7.8	1.5	8.3	36.4	29.4	44.0	-9.9
Austria	10.1	12.8	10.0	15.8	10.5	10.8	17.1	0.3	26.7	-21.9	58.0	-33.5	2.9	58.3
Portugal	60.0	81.4	56.8	97.3	87.2	180.4	193.7	3.4	35.7	-30.2	71.3	-10.4	106.9	7.4
Suecia	23.9	30.4	19.6	52.8	45.5	23.7	23.5	0.4	27.2	-35.5	169.4	-13.8	-47.9	-0.8
Finlandia	4.6	1.9	1.5	5.1	1.7	8.2	4.3	0.1	-58.7	-21.1	240.0	-66.7	382.4	-47.6
Reino U.	267.3	481.0	531.9	664.2	639.0	747.0	870.1	15.5	79.9	10.6	24.9	-3.8	16.9	16.5
EUR15	2,805.9	3,353.5	3,509.8	3,987.6	3,889.1	5,202.6	5,620.9	100.0	19.5	4.7	13.6	-2.5	33.8	8.0

Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México, con datos de la Secretaría de Economía-BANXICO, "LAS RELACIONES COMERCIALES Y DE INVERSIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA, en REVISTA EUROPA en MÉXICO, No. 3 1er. Semestre de 2201, p.10.

A continuación se presenta la lista de los 20 principales productos de exportación de México a la Unión Europea durante el año 2000, **véase el cuadro 9**.

El primer producto de exportación de México a la Unión Europea (UE) es el petróleo; este producto constituye 25.6% de las exportaciones de México a la UE; sin embargo, dicha participación durante el año de 1991 fue de 46.1%.

Se puede observar también que los productos manufacturados tienen una importancia cada vez mayor en cuanto a las exportaciones mexicanas a la Unión Europea. El segundo producto de exportación de México son los motores de cilindraje superior a 1,000 cm³, con una participación de 10.8%. El tercer producto son las partes y componentes para computadoras, cuya participación en el total de las exportaciones es de 7.3%.

Sin embargo, los productos básicos como la plata, el café, el azúcar y el garbanzo son algunos de los productos que encabezan la lista de las exportaciones mexicanas al mercado europeo.

**CUADRO 9.
EXPORTACIONES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA
20 PRINCIPALES PRODUCTOS 2000**

Producto	Total (miles de dólares)	Participación (%)
Aceites crudos de petróleo	1,439,684	25.6%
Vehículos de motor 1,500-3,000 cm ³	608,185	10.8%
Partes y componentes para computadoras	411,717	7.3%
Productos intermedios de hierro/acero	104,369	1.8%
Motores de cilindraje superior a 1,000 cm ³	99,324	1.7%
Partes para motores	80,410	1.4%
Plata	79,417	1.4%
Autopartes	78,399	1.4%
Acido tereftalático	66,923	1.2%
Café	65,030	1.2%
Equipo de control automático	59,915	1.1%
Motores para propulsión	58,839	1.1%
Aparatos emisores	54,241	1.0%
Juguetes	54,070	1.0%
Azúcar	45,736	0.8%
Garbanzo	41,388	0.7%
Proteínas hidrolizadas	40,846	0.7%
Hormonas	39,083	0.7%
Cerveza de malta	38,997	0.7%
Cigarrillos	38,825	0.7%

Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México, con datos de la Secretaría de Economía-BANXICO, "LAS RELACIONES COMERCIALES Y DE INVERSIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA", en REVISTA EUROPA en MÉXICO, No. 3 1er. Semestre de 2001, p.11.

IMPORTACIONES DE MÉXICO PROVENIENTES DE LA UNIÓN EUROPEA.

En el año 2000 las importaciones de México provenientes de la Unión Europea ascendieron a 14,745.1 millones de dólares. Lo anterior representó un incremento de las exportaciones europeas a México de 15.7%, comparado con el mismo período del año anterior, **véase el cuadro 11.**

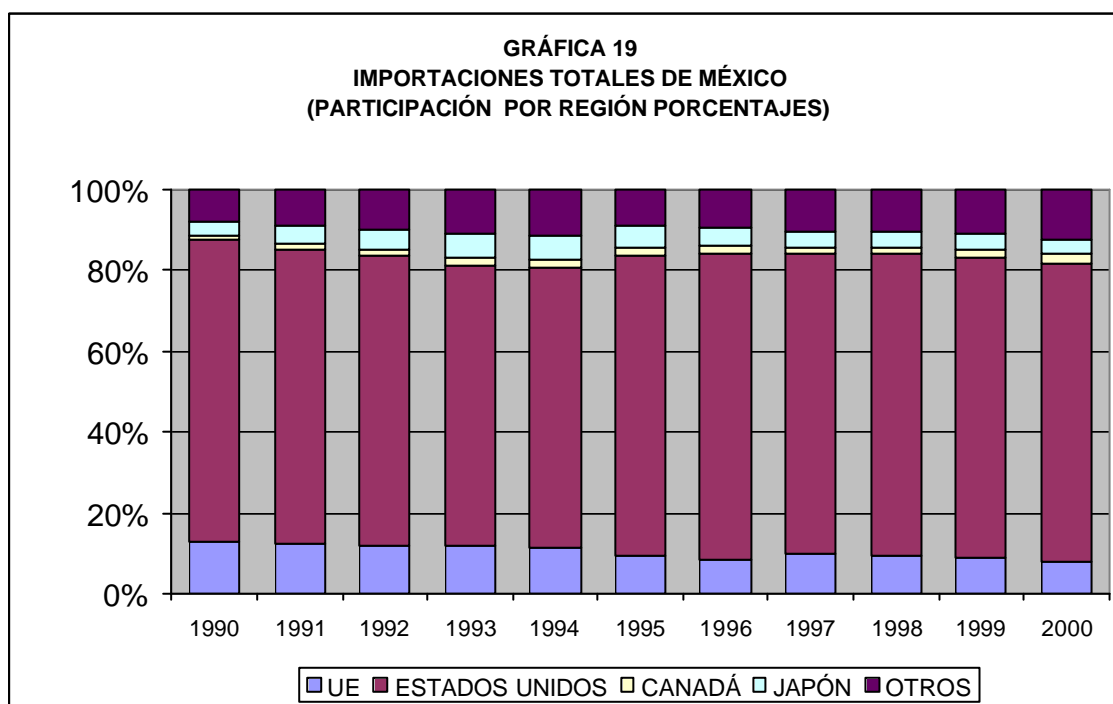
Las importaciones totales de México crecieron a una tasa promedio anual en el período 1992-2000 de 14%, mientras que las importaciones provenientes de la Unión Europea lo hicieron en 9.7%. En este sentido, se observa que las importaciones procedentes de regiones como el sudeste asiático, China y América Latina han crecido a tasas mucho más dinámicas que las de la Unión Europea.

En cuanto al comportamiento del NAFTA (*North American Free Trade Agreement*), las importaciones provenientes de los EUA crecieron a una tasa promedio anual durante el período 1992-2000 del orden del 14.2% y las de Canadá, 19.4%.

CUADRO 10.
IMPORTACIONES TOTALES DE MÉXICO PARTICIPACIÓN POR REGIÓN (PORCENTAJES)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Unión Europea	12.8	12.4	12.0	11.9	11.4	9.3	8.7	9.0	9.3	9.0	8.5
Estados Unidos	74.6	72.5	71.2	69.3	69.1	74.3	75.4	74.7	74.5	74.1	73.1
Canadá	1.0	1.6	1.6	1.8	2.0	1.9	1.9	1.8	1.8	2.1	2.3
Japón	3.4	4.5	5.2	6.0	6.0	5.5	4.6	3.9	3.6	3.6	3.7
Otros	8.1	9.1	9.9	11.0	11.5	9.1	9.4	10.6	10.7	11.2	12.4
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México, con datos de la Secretaría de Economía-BANXICO, "LAS RELACIONES COMERCIALES Y DE INVERSIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA", en REVISTA EUROPA en MÉXICO No.3 1er. Semestre de de 2001, p.12.



Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México, con datos de la Secretaría de Economía-BANXICO, "LAS RELACIONES COMERCIALES Y DE INVERSIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA", en REVISTA EUROPA en MÉXICO No. 3 1er. Semestre de 2001, p.12.

Los principales socios importadores de México son los siguientes: Alemania (38.8%), Italia (12.5%), Francia (9.9%), España (9.7%), Suecia (8.9%), Reino Unido (7.4%). En 2000, los entonces 15 países miembros de la Unión Europea, a excepción de Portugal y el Reino Unido, incrementaron sus ventas en el mercado mexicano como lo demuestra el siguiente cuadro:

CUADRO 11.
IMPORTACIONES DE MÉXICO PROVENIENTES DE LA UNIÓN EUROPEA 1994-2000
(millones de dólares)

	importaciones								tasas de crecimiento					
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	%2000	1995	1996	1997	1998	1999	2000
BELUX	344.2	218.0	247.3	343.7	372.0	315.2	482.9	3.3	-37.0	13.4	39.0	8.2	-15.0	53.2
Dinamarca	130.9	70.9	70.7	96.4	119.6	126.5	142.0	1.0	-45.8	-0.3	36.4	24.1	5.8	12.3
Alemania	3,100.9	2,687.1	3,173.7	3,902.3	4,543.4	5,032.1	5,728.4	38.8	-13.3	18.1	23.0	16.4	10.8	13.8
Grecia	23.7	10.4	9.7	17.2	6.5	15.9	29.8	0.2	-56.1	-6.7	77.3	-62.2	144.6	87.4
España	1,338.3	694.1	629.5	977.7	1,257.0	1,321.8	1,430.0	9.7	-48.1	-9.3	55.3	28.6	5.2	8.2
Francia	1,526.9	979.2	1,019.1	1,182.4	1,429.9	1,393.7	1,466.6	9.9	-35.9	4.1	16.0	20.9	-2.5	5.2
Irlanda	137.7	181.1	239.1	256.9	308.5	329.7	403.6	2.7	31.5	32.0	11.2	16.0	6.9	22.4
Italia	1,021.4	771.5	999.1	1,326.0	1,581.1	1,649.4	1,849.4	12.5	-24.5	29.5	32.7	19.2	4.3	12.1
Países B.	240.1	217.9	255.1	261.9	328.4	325.6	363.1	2.5	-9.2	3.3	16.3	25.4	-0.9	11.5
Austria	121.1	87.5	113.1	139.4	191.8	170.1	176.8	1.2	-27.7	29.3	23.3	37.6	-11.3	3.9
Portugal	20.7	18.8	21.6	34.1	43.8	52.2	51.4	0.3	-9.2	14.9	57.9	28.4	19.2	-1.5
Suecia	277.1	200.7	228.8	354.3	339.2	699.2	1,318.0	8.9	-27.6	14.0	54.9	-4.3	106.1	88.5
Finlandia	66.1	63.5	84.7	100.6	122.0	175.8	211.7	1.4	-3.9	33.4	18.8	21.3	44.1	20.4
Reino U.	706.6	531.8	679.4	915.3	1,056.2	1,135.2	1,091.3	7.4	-24.7	27.8	34.7	15.4	7.5	-3.9
EUR15	9,058.1	6,732.2	7,740.6	9,917.3	11,699.4	12,742.4	14,745.0	100.0	-25.7	15.0	28.1	18.0	8.9	15.7

Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México, con datos de la Secretaría de Economía-BANXICO, "LAS RELACIONES COMERCIALES Y DE INVERSIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA", en REVISTA EUROPA en MÉXICO No.3 1er. Semestre de 2001, p. 13.

A continuación se presenta un cuadro con la lista de los 20 principales productos de importación de México provenientes de la Unión Europea durante el año 2000.

CUADRO 12.
IMPORTACIONES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA
20 PRINCIPALES PRODUCTOS 2000

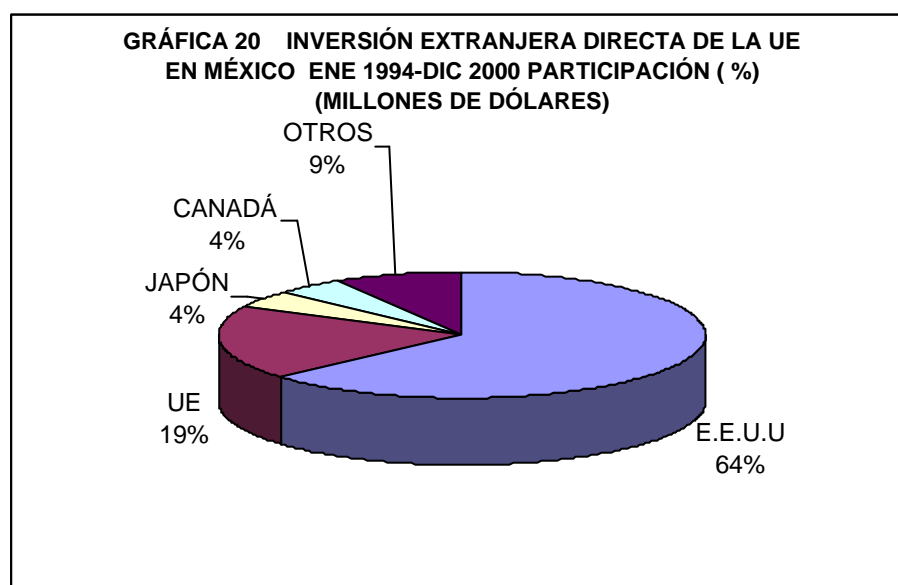
Producto	Total (miles de dólares)	Participación (%)
Partes y accesorios de vehículos automotores	521,792	4.1%
Partes televisiones o radios	203,384	1.6%
Maquinaria y equipo mecánico	155,535	1.2%
Aparatos para liquefacción de aire	146,650	1.1%
Vehículos automotores 1,500-3,000 cm ³	145,269	1.1%
Aparatos de transmisión para radiotelefonía	133,703	1.0%
Medicamentos	124,931	1.0%
Partes para motor	115,054	0.9%
Centrifugadoras	83,387	0.6%
Motores de pistón	79,239	0.6%
Lámina rolada de acero	78,212	0.6%
Artículos de plástico	75,590	0.6%
Maquina de transferencia lineal o rotativa	73,046	0.6%
Gasolina	67,236	0.5%
Partes para aparatos eléctricos	67,116	0.5%

Libros impresos	66,536	0.5%
Preparaciones a base de productos lácteos	65,734	0.5%
Aparatos eléctricos	60,416	0.5%
Maquinaria de moldear por soplado	58,936	0.5%
Aparatos de telecomunicación digital	58,349	0.5%

Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México, con datos de la Secretaría de Economía-BANXICO.

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE LA UNIÓN EUROPEA EN MÉXICO.

La inversión total acumulada de la Unión Europea en México durante el período enero de 1994-diciembre de 2000 ascendió a 13,053.8 millones de dólares; esta cifra representa 19.2% del total de la inversión extranjera directa total que ingresó al país durante dicho período, **véase la siguiente gráfica y cuadro.**



Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México, con datos de la DGIE.

**CUADRO 13.
INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO PERIODO ENERO DE 1994-DICIEMBRE DE 2000
(MILLONES DE DÓLARES)**

País	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Acum.1994-2000	Part.%
Total	10,549.0	8,201.8	7,662.3	11,807.2	7,573.5	11,714.6	10,358.3	67,866.7	100.0%
Estados Unidos	4,873.0	5,373.3	5,163.1	7,236.8	4,997.2	6,453.6	8,938.5	43,035.5	63.4%
Unión Europea	1,932.4	1,824.6	1,120.7	3,089.4	1,939.5	2,991.5	155.7	13,053.8	19.2%
Japón	631.0	155.7	139.3	350.4	98.9	1,226.8	387.8	2,989.9	4.4%
Canadá	740.5	170.1	515.5	224.1	181.0	601.9	497.2	2,930.3	4.3%

Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México, con datos de la Dirección General de Inversión Extranjera, "LAS RELACIONES COMERCIALES Y DE INVERSIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA", en REVISTA EUROPA en MÉXICO, No.3 1er. Semestre de 2001, p.14.

En referencia a los flujos de inversión extranjera directa durante el período enero de 1994-diciembre de 2000, los países de la Unión Europea participaron, en orden de importancia, de la siguiente manera: Países Bajos (7.7%), Reino Unido (4.2%), España (4.1%) y Alemania (3.9%). De la Inversión Extranjera Directa (IED) total de la Unión Europea en México, la participación para el mismo período por Estado miembro es la siguiente: Países Bajos (40%), Reino Unido (21.8%), España (21.5%), Alemania (20.1%) y Suecia (4.4%) como lo demuestra el siguiente cuadro:

CUADRO 14.
INVERSIÓN EXTRANJERA DE LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA EN MÉXICO
(millones de dólares)

País	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Acum.	Part.
Alemania	307.5	548.5	196.2	480.2	136.6	779.2	181.4	2,629.6	20.1%
Austria	2.3	-0.2	0.4	0.6	5.9	1.8	0.1	10.9	0.1%
Bélgica	-7.2	54.2	1.5	46.2	30.7	7.4	5.2	138.0	1.1%
Dinamarca	14.5	19.0	17.6	18.5	47.4	173.6	40.1	330.7	2.5%
España	144.2	47.1	70.7	312.1	263.7	404.8	1,570.0	2,812.6	21.5%
Finlandia	4.6	0.0	-0.1	1.0	1.6	28.2	216.0	251.3	1.9%
Francia	90.5	120.5	119.3	59.6	127.9	158.2	-2,682.3	-2,006.3	-
Grecia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0%
Países B.	755.7	742.6	487.0	307.4	1,056.7	897.5	979.6	5,226.5	40.0%
Irlanda	4.4	0.3	19.6	3.7	-2.3	0.8	2.7	29.2	0.2%
Italia	2.7	10.5	18.3	29.0	16.4	48.0	6.7	131.6	1.0%
Luxemburgo	10.4	7.2	14.8	-6.5	7.8	10.2	28.7	72.8	0.6%
Portugal	0.1	0.0	0.1	0.6	3.4	4.2	1.7	10.1	0.1%
Reino Unido	593.4	213.8	78.7	1,829.8	184.0	-210.8	153.6	2,842.5	21.8%
Suecia	9.3	61.1	96.6	7.2	59.7	688.2	-348.0	574.1	4.4%
Total UE	1,923.4	1,824.6	1,120.7	3,089.4	1,939.5	2,991.5	155.7	13,053.8	100.0%

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera, Secretaría de Economía, "LAS RELACIONES COMERCIALES Y DE INVERSIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA", en REVISTA EUROPA en MÉXICO, No.3 1er. Semestre de 2001 p.15.

NÚMERO DE EMPRESAS CON CAPITAL DE LA UNIÓN EUROPEA ESTABLECIDAS EN MÉXICO.

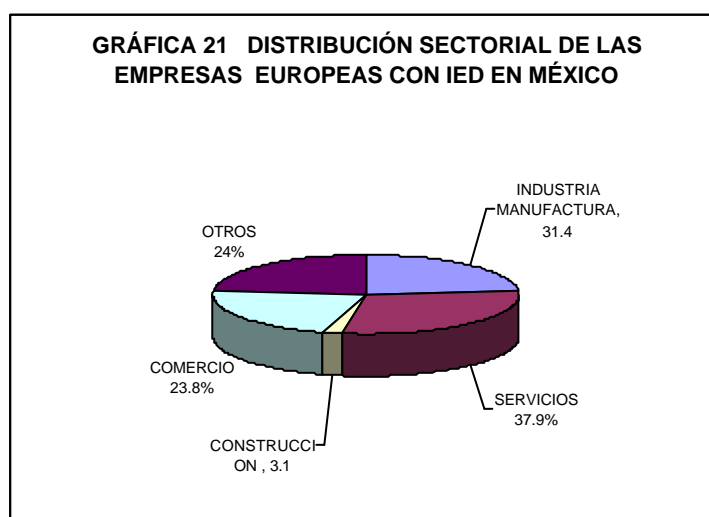
De acuerdo con la Dirección General de Inversión Extranjera, al mes de septiembre de 2000 se contaba con el registro de 4,455 empresas con inversión proveniente de países de la Unión Europea, **véase el cuadro 15**. Este número de empresas representaba el 22.8% del total de sociedades con inversión foránea establecidas en México (19,574 empresas). Los inversionistas de la Unión Europea participaron en forma mayoritaria en el capital de 3,601 sociedades (80.8%) y de manera minoritaria en las 854 restantes.

CUADRO 15.

<i>País</i>	<i>No. de empresas</i>
Alemania	747
Austria	44
Bélgica	79
Dinamarca	61
España	1,108
Finlandia	16
Francia	544
Grecia	6
Países Bajos	564
Irlanda	35
Italia	496
Luxemburgo	73
Portugal	20
Reino Unido	581
Suecia	81
Total UE	4,455

Fuente: Dirección General de
Inversión Extranjera,
Secretaría de Economía

De acuerdo con el informe de la Dirección General de Inversión Extranjera, las empresas con inversión proveniente de la Unión Europea se ubicaron principalmente en los sectores de servicios (37.9%), industrial (31.4%), comercial (23.8%), de la construcción (3.1%), de transportes y comunicaciones (1.5%), agropecuario (1.0%), de la minería y extracción (1.0%), y de la electricidad y el agua (0.3%), **véase la siguiente gráfica:**³⁵



Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México, con datos de la DGIE.

³⁵ Delegación de la Comisión Europea en México, "Las Relaciones Comerciales y de Inversión entre México y la Unión Europea", EUROPA en MÉXICO, El Tratado de Niza, Revista No.3 1er. Semestre 2001, p.p.6-16.

3.5 Las Relaciones Comerciales entre México y la Unión Europea en el marco del TLCUEM.

En el presente punto se pretende contextualizar la evolución de las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea después de la entrada en vigor de la parte comercial del *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea a través del TLCUEM*.

Por lo que a continuación se presenta un análisis realizado por la Delegación de la Comisión Europea en México basado en cifras de EUROSTAT (Oficina Estadística Comunitaria), y que muestran la evolución de las relaciones comerciales entre ambos países para el año 2001 y el período enero-junio 2002.

El volumen de comercio entre México y la Unión Europea (UE) durante el 2001 ascendió a 22,107.3 millones de euros, de los cuales 14,862.9 fueron exportaciones de la Unión Europea a México y 7,244.4 importaciones de la UE provenientes de este país. Las importaciones de la Unión Europea provenientes de México se incrementaron 3.3% durante el período en cuestión y las exportaciones de la UE a México lo hicieron en 6.9%.

En un contexto de desaceleración de la economía mundial especial durante el período enero-junio de 2002, el comercio total entre ambas partes fue de 10,437.8 millones, mostrando una disminución del 8.4% comparado con el mismo período del año anterior, **véase el siguiente cuadro**. Las importaciones de la Unión Europea provenientes de México cayeron 21.3% y las exportaciones de la UE a México disminuyeron en 1.7%.

CUADRO 16.
COMERCIO TOTAL MÉXICO-UNIÓN EUROPEA
(en miles de euros)

	1998	1999	2000	2001	ENE-JUN 2001(a)	ENE-JUN 2001(b)	B/A
Francia	1,769,792	1,651,102	2,094,031	2,147,914	1,006,507	976,719	-3.0
Belq./Lux	592,667	552,630	1,028,535	1,238,721	817,991	698,352	-14.6
Países B.	655,491	730,664	1,167,603	1,223,107	600,031	619,203	3.2
Alemania	4,488,705	5,550,304	6,324,525	6,753,475	3,495,079	3,196,666	-8.5
Italia	1,390,684	1,459,731	2,173,785	2,286,993	1,105,072	1,023,487	-7.4
Reino U.	1,513,433	1,663,004	2,330,322	2,422,22	1,241,417	1,062,322	-14.4
Irlanda	220,561	236,215	391,710	752,059	394,042	307,886	-21.9
Dinamarca	128,636	152,888	195,657	212,592	107,747	103,656	-3.8
Grecia	22,222	28,453	43,974	33,545	18,292	26,507	44.9
Portugal	132,549	157,942	239,322	210,932	102,297	121,932	19.2
España	1,851,289	2,003,978	3,167,019	3,557,619	1,734,619	1,795,280	3.5
Suecia	289,649	595,146	1,270,164	686,945	456,936	263,589	-42.3
Finlandia	110,512	161,759	253,362	268,765	167,136	78,007	-53.3
Austria	192,499	173,166	245,580	312,264	142,925	164,251	14.9
TOTAL	13,358,689	15,116,982	20,925,598	22,107,353	11,390,090	10,437,858	-8.4

Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México con datos de EUROSTAT, *LAS RELACIONES DE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA*, REVISTA Euro Negocios, Año 1 No.1, mayo-junio 2003, p.9.

Es importante destacar que, la Unión Europea es el segundo socio comercial de México, así como la segunda fuente de inversión extranjera directa del país. En el año 2001 México fue el destino No.16 para las exportaciones de la Unión Europea a nivel mundial, y el No. 30 en referencia a su nivel de importaciones.

El comercio entre México y la Unión Europea ha presentado las siguientes tasas anuales de crecimiento.

CUADRO 17.

Período	Tasa promedio anual de crecimiento
1980-1986	-3.9%
1986-1992	19.1%
1992-1996	1.8%
1996-1999	18.8%
2000-2001	23.3%

Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México con datos de EUROSTAT, "LAS RELACIONES DE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA", en REVISTA Euro Negocios, Año 1 No.1, mayo-junio de 2003, p. 10.

IMPORTACIONES DE LA UNIÓN EUROPEA PROVENIENTES DE MÉXICO

En el año 2001, las importaciones de la Unión Europea provenientes de México ascendieron a 7,244.4 millones, véase cuadro 18. Esto representó un incremento de 3.3% respecto al año anterior. Sin embargo, en estos años, Europa Occidental había venido perdiendo importancia relativa como destino de las exportaciones mexicanas. En el año 2001 México envió tan sólo el 3.4% de sus exportaciones totales al mercado de la Unión Europea.

A este respecto, resulta importante destacar que el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, a través del TLCUEM, contribuiría a revertir esta situación en el mediano plazo, consolidando al mercado europeo como un destino más importante para las exportaciones mexicanas.

CUADRO 18
IMPORTACIONES DE LA UNIÓN EUROPEA
PROVENIENTES DE MÉXICO
(en miles de euros)

	1998	1999	2000	2001	ENE-JUN 2001(a)	ENE-JUN 2001(b)	B/A
Francia	546,162	484,866	604,569	628,502	294,682	223,721	-24.1
Belg./Lux	237,714	262,766	458,885	596,733	445,278	268,928	-39.6
Países B.	313,715	389,192	700,841	723,705	317,478	308,846	-2.7
Alemania	894,495	1,329,058	1,364,739	1,431,330	775,787	578,916	-25.4
Italia	193,718	205,159	346,466	317,072	166,290	106,710	-35.8
Reino U.	718,388	783,923	1,246,782	1,345,259	738,735	499,189	-32.4
Irlanda	56,313	62,327	135,874	194,264	98,642	60,762	-38.4
Dinamarca	46,398	57,018	73,040	62,281	32,217	29,584	-8.2
Grecia	18,158	14,385	13,552	12,612	6,720	7,200	7.1
Portugal	105,293	122,923	195,736	143,767	74,034	90,288	22.0
España	786,160	879,050	1,657,366	1,568,323	809,342	718,320	-11.2
Suecia	51,327	43,495	100,943	63,624	32,817	41,570	26.7
Finlandia	16,625	17,238	36,077	24,386	14,471	14,490	0.1
Austria	33,539	43,602	81,400	132,519	52,887	89,070	68.4
TOTAL	4,018,005	4,695,002	7,016,270	7,244,377	3,859,381	3,037,594	-21.3

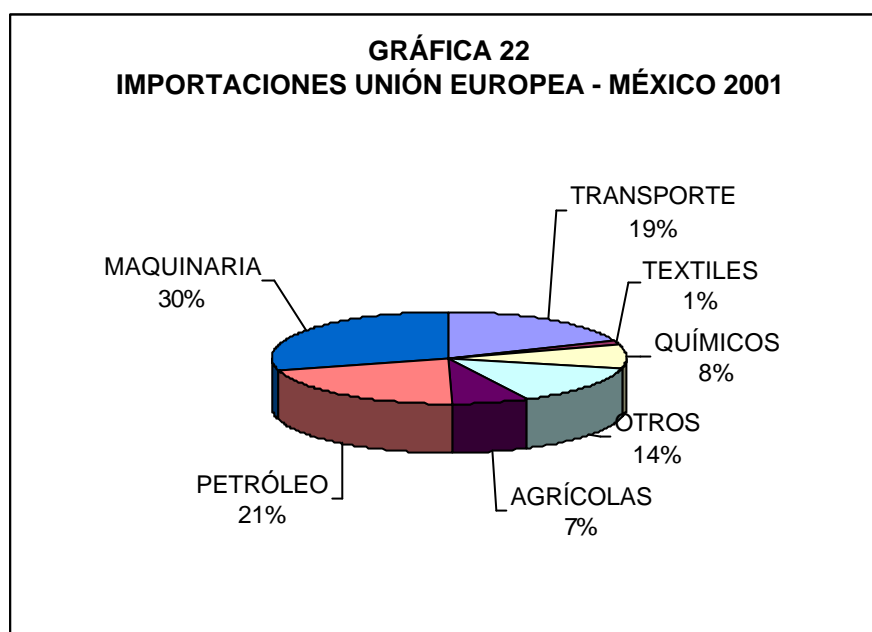
Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México con datos de EUROSTAT, "LAS RELACIONES DE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA", en REVISTA Euro Negocios, Año 1 No.1 Mayo-junio de 2003, p.10.

Como lo muestra el cuadro anterior, durante el período enero-junio 2002, las importaciones de la Unión Europea provenientes de México disminuyeron 21.3% en comparación con el mismo período del año 2001. Los únicos países que no mostraron una caída en sus importaciones provenientes de México en el período en cuestión fueron Grecia, Portugal, Suecia, Finlandia y Austria.

En el año 2001 los principales importadores de productos mexicanos dentro de la Unión Europea fueron, en orden de importancia: España (21.6%), Alemania (19.8%), Reino Unido (18.6%), Países Bajos (10.0%), Francia (8.7%), Bélgica-Luxemburgo (8.2%), Italia (4.4%) e Irlanda (2.7%).

Durante el año 2001 la mayor parte de los estados miembros de la Unión Europea, a excepción de Suecia, Finlandia, Portugal, Dinamarca, Italia, y Grecia, incrementaron sus importaciones de México. Destacan las tasas de crecimiento de compras de productos mexicanos en Austria, Irlanda, y Bélgica-Luxemburgo.

En referencia a los principales rubros de importación de la Unión Europea provenientes de México se encuentran los siguientes: maquinaria (29.3%), petróleo (21.1%), equipo de transporte (18.9%), productos químicos (8.2%), productos agrícolas (6.7%), **véase la siguiente gráfica:**



Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México con datos de EUROSTAT, "LAS RELACIONES DE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA", en REVISTA Euro Negocios, Año 1 No.1, mayo-junio de 2003, p.11.

El comportamiento de las importaciones de la Unión Europea provenientes de México presentaron datos muy significativos. La diversificación de las exportaciones mexicanas a la Unión Europea han sido notables, principalmente en el sector de manufacturas y de maquinaria y equipo.

Específicamente, la participación de las exportaciones mexicanas de maquinaria y equipo (incluyendo equipo de transporte) en el comercio total con la Unión Europea éste ascendió de 7.2% en 1986 a 48.2% en 2001.

El 67.1% de las importaciones de la Unión Europea provenientes de México fueron productos manufacturados. Destaca la participación de maquinaria con un 29.3% de las importaciones totales, y el equipo de transporte con una participación de 18.9%. Asimismo, estos rubros de actividad han presentado tasas de crecimiento notables: las importaciones de productos automotrices se incrementaron en 27.3%.

EXPORTACIONES DE LA UNIÓN EUROPEA A MÉXICO

Durante el año 2001, las exportaciones de la Unión Europea a México ascendieron a 14,862.9 millones, **véase el siguiente cuadro**. Esto representó un incremento de 6.9% respecto al año anterior. Actualmente, México recibió el 9.6% de las importaciones totales de la Unión Europea.

En 2001, entre los países miembros de la Unión Europea, los principales exportadores a México fueron los siguientes: Alemania (35.8%), España (13.4%), Italia (13.3%), Francia (10.2%), Reino Unido (7.2%), Bélgica-Luxemburgo (4.3%), Suecia (4.2%), Irlanda (3.8%), Países Bajos (3.4%). Todos los Estados Miembros de la Unión Europea incrementaron sus exportaciones a México durante el año 2001, a excepción de Suecia, Grecia y Reino Unido. Destacan las tasas de crecimiento de las exportaciones provenientes de: Irlanda, Portugal, España, Dinamarca, Bélgica-Luxemburgo y Finlandia.

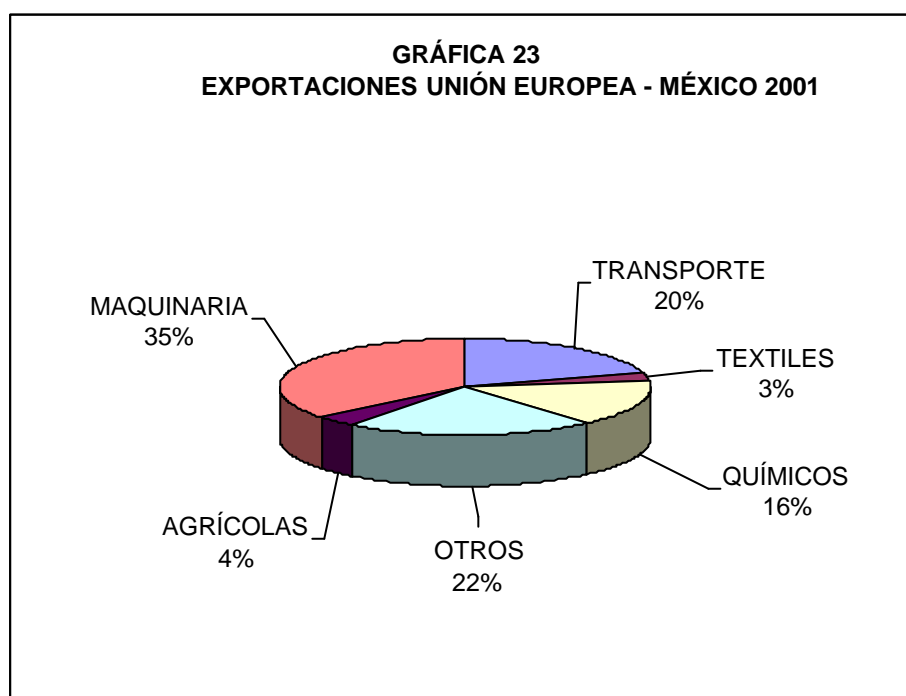
En el período enero-junio 2002, las exportaciones europeas a México disminuyeron en 1.7% en comparación con el mismo período del año 2001. Los países europeos que incrementaron mayormente sus exportaciones a México en dicho período fueron: Grecia (66.8%), España (16.4%), Belux (15.2%), Portugal (12%), Países Bajos (9.8%) y Francia (5.8%).

CUADRO 19.
EXPORTACIONES DE LA UNIÓN EUROPEA HACIA MÉXICO
(en miles de euros)

	1998	1999	2000	2001	ENE-JUN 2001(a)	ENE-JUN 2001(b)	B/A
Francia	1,223,630	1,166,236	1,489,462	1,519,412	711,825	752,998	5.8
Belg./Lux	354,953	289,864	569,650	641,988	372,714	429,424	15.2
Países B.	341,776	341,472	466,762	499,402	282,553	310,358	9.8
Alemania	3,594,210	4,221,246	4,959,786	5,322,145	2,719,292	2,617,751	-3.7
Italia	1,196,966	1,254,572	1,827,319	1,969,921	938,782	916,777	-2.3
Reino U.	795,045	879,081	1,083,540	1,077,163	502,682	563,133	12.0
Irlanda	164,248	173,888	255,836	557,795	295,400	247,124	-16.3
Dinamarca	82,238	95,870	122,617	150,311	75,530	74,072	-1.9
Grecia	4,064	14,068	30,422	20,933	11,572	19,307	66.8
Portugal	27,256	35,019	43,586	67,165	28,263	31,643	12.0
España	1,065,129	1,124,928	1,509,653	1,989,296	925,277	1,076,959	16.4
Suecia	238,322	551,651	1,169,221	623,321	424,119	222,019	-47.7
Finlandia	93,887	144,521	217,285	244,379	152,664	63,517	-58.4
Austria	158,960	129,564	164,180	179,745	90,038	75,182	-16.5
TOTAL	9,340,684	10,421,980	13,909,319	14,862,976	7,530,709	7,400,264	-1.7

Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México con datos de EUROSTAT, "LAS RELACIONES DE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA", en REVISTA Euro Negocios Año 1 No.1, mayo-junio de 2003, p.11.

En cuanto al comportamiento del sector externo se tiene que el 93% de las exportaciones de la Unión Europea a México fueron ventas de productos manufacturados, entre los que destacan maquinaria y equipo (36.1%), equipo de transporte (20.1%) y productos químicos (16.6%), véase la gráfica 23. A este respecto es importante mencionar la importancia del comercio intra-firma entre México y la Unión Europea. Al realizar un análisis de los flujos de comercio se encontró que había una estrecha interrelación entre los productos de importación y exportación. Esto permite afirmar que existe una intensa vinculación en los flujos de comercio y de inversión entre México y la Unión Europea y una parte muy significativa del comercio bilateral esta constituido por el intercambio regular entre las matrices y las filiales de las grandes empresas europeas establecidas en México. En este sentido, resulta evidente la importancia que reviste el sector automotriz en las relaciones de comercio bilateral.



Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México con datos de EUROSTAT, "LAS RELACIONES DE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA", en REVISTA Euro Negocios Año 1 No.1, mayo-junio de 2003, p.12.

BALANZA COMERCIAL MÉXICO-UNIÓN EUROPEA

El superávit en la balanza comercial de la Unión Europea con México ascendió a 7,618.6 millones en el año 2001. El déficit de México con los países europeos se había venido incrementando significativamente desde principios de los años noventa. Este déficit pasó de 6,893 millones en 2000 a 7,618.6 millones en 2001, **véase el siguiente cuadro**. En el año 2001, doce de los quince países que integraban la Unión Europea tuvieron un superávit en balanza comercial con México. Los únicos países europeos que mostraron un déficit fueron: Países Bajos, Reino Unido y Portugal.³⁶

CUADRO 20.
BALANCE COMERCIAL UNIÓN EUROPEA-MÉXICO
(en miles de euros)

	1998	1999	2000	2001	ENE-JUN 2001(a)	ENE-JUN 2001(b)
Francia	677,468	681,370	884,893	890,910	417,143	529,277
Belg./Lux	117,239	27,098	110,765	45,255	-72,564	160,496
Países B.	28,061	-47,720	-234,079	-224,303	-34,925	1,512
Alemania	2,699,715	2,892,188	3,595,047	3,890,815	1,943,505	2,038,835
Italia	1,003,248	1,049,413	1,480,853	1,652,849	772,491	810,067
Reino U.	76,657	95,158	-163,242	-268,096	-236,053	63,944
Irlanda	107,935	111,561	119,962	363,531	196,757	186,362
Dinamarca	35,840	38,852	49,577	88,030	43,314	44,488
Grecia	-14,094	-317	16,870	8,321	4,852	12,108
Portugal	-78,037	-87,904	-152,150	-76,602	-45,772	-58,645
España	278,969	245,878	-147,713	420,973	115,934	358,639
Suecia	186,995	508,156	1,068,278	559,697	391,302	180,449
Finlandia	77,262	127,283	181,208	219,993	138,193	49,027
Austria	125,421	85,962	82,780	47,226	37,150	-13,888
TOTAL	5,322,679	5,726,978	6,893,049	7,618,599	3,671,328	4,362,670

Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México con datos de EUROSTAT.

Con base en el análisis de la información anterior, se ha podido observar principalmente que a pesar de que durante el 2001 y el 2002, el comercio entre México y la Unión Europea a través del TLCUEM, presentó un incremento con respecto al año previo y que el porcentaje de las exportaciones superó al de las importaciones, en Europa Occidental se había venido perdiendo importancia relativa como principal destino de las exportaciones mexicanas.

Por lo que en ese sentido, es importante destacar que el TLCUEM, contribuiría a revertir esta situación en el mediano plazo, consolidando al mercado europeo como el mayor destino de los productos mexicanos.

³⁶ Cámara Mexicano- Alemana de Comercio e Industria, "LAS RELACIONES DE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA", en REVISTA Euro Negocios Cooperación México-Unión Europea, Libre Comercio México-UE: Un balance, Año 1 No.1 Mayo-junio 2003, p.p. 9-12.

CAPÍTULO 4

CAPÍTULO 4.

PERSPECTIVAS COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA AMPLIADA EN EL MARCO DEL TLCUEM.

Hasta la entrada en vigor del Tratado de Maastricht, la Unión Europea se había regido principalmente como una comunidad legitimada por criterios de eficiencia económica. Sin embargo, Maastricht inició la transformación de la entonces Comunidad Europea a una Unión Europea que traspasaba el aspecto económico y agrupaba a las naciones en un proyecto de cooperación política más amplio. Desde que se creó a principios de los años cincuenta, la Unión Europea no ha dejado de crecer.

Actualmente Europa está en un proceso de recomposición y a partir del 1° de mayo de 2004, inició una quinta ampliación transformando así a una Europa que contaba con 15 miembros (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Países Bajos, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia) a una comunidad de 25 estados. De este modo los nuevos Estados Miembros que se adhirieron son: *Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Chipre (Europa Oriental), República Checa, Eslovaquia, Hungría, Eslovenia y Malta (Europa Central)*.

Este proceso representó grandes retos tanto para los nuevos países que se adhirieron como para los 15 estados con los que contaba hasta entonces. Los países que ingresaron a la Unión Europea en mayo de 2004 tuvieron que trabajar arduamente en el proceso de adaptación de sus instituciones (*a través del Tratado de Niza*) y la modernización de su sistema económico y financiero.

Estos países se estuvieron preparando para la adhesión por más de una década, trabajando con la finalidad de reunir las condiciones económicas y políticas necesarias para poder formar parte de la Unión Europea.

La incorporación de diez nuevos países a la Unión Europea a partir de 2004, ofreció nuevas oportunidades y desafíos para México, es por ello que en dicho contexto, a lo largo del presente capítulo se mencionarán algunos aspectos importantes tanto de la economía mexicana como del acontecer Europeo, que permiten finalmente conocer cuales son las perspectivas comerciales entre México y la Unión Europea ampliada en el marco del *TLCUEM*.

4.1 Resultados de la Relación Comercial de México con sus principales socios TLC.

En los últimos años, México se convirtió en la octava potencia comercial y la primera en América Latina, con una participación del 44 por ciento en las exportaciones y 49 por ciento en las importaciones totales de la región.

En sólo diez años, México ha:

- Triplicado sus exportaciones (de 51.9 mil millones de dólares a 164.9 mil millones de dólares entre 1993 y 2003); e
- Incrementado sus importaciones en 161 por ciento (de 65.4 a 170.6 mil millones de dólares entre 1993 y 2003)

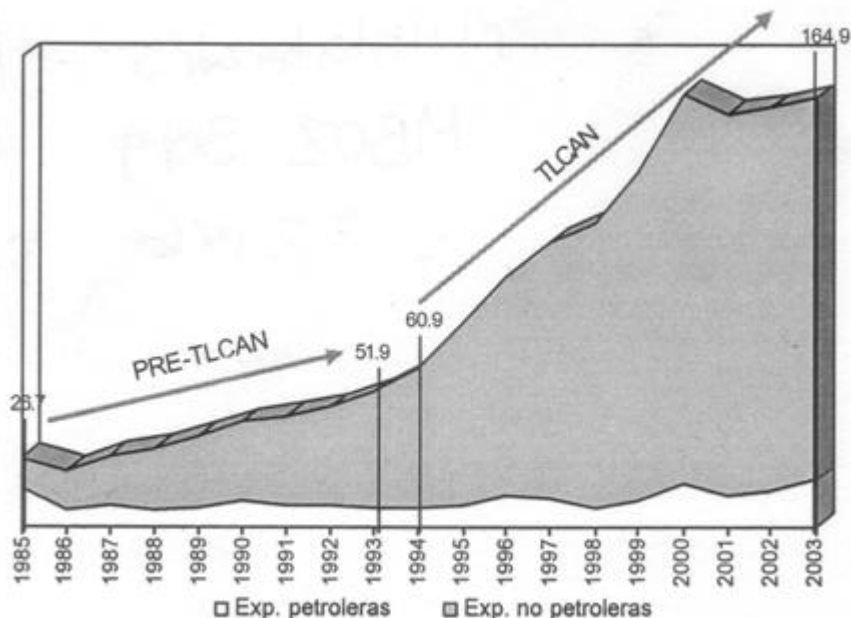
CUADRO 21.
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MÉXICO 1993-2004
(miles de millones de dólares –mmd)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Var. 03/93	Var. 03/02	Ene-mar 2003	Ene-mar 2004	Var. 04/0
Exportaciones	51.9	60.9	79.5	96.0	110.4	117.5	136.4	166.5	158.4	160.8	164.9	218%	2.5%	39.1	43.3	10.6
Importaciones	65.4	79.3	72.4	89.4	109.8	125.2	142.0	174.5	168.3	168.7	170.6	161%	1.1%	39.2	43.7	11.5
Comercio total	117.3	140.2	151.9	185.4	220.0	242.7	278.4	340.9	326.8	329.4	335.4	186%	1.8%	78.3	87.0	11.1

Fuente: Secretaría de Economía con datos de *BANXICO*, "RELACION DE MEXICO CON SUS SOCIOS COMERCIALES", en <http://www.economia-snci.gob.mx/sic%5Fphp/>, p.1.

GRÁFICA 24

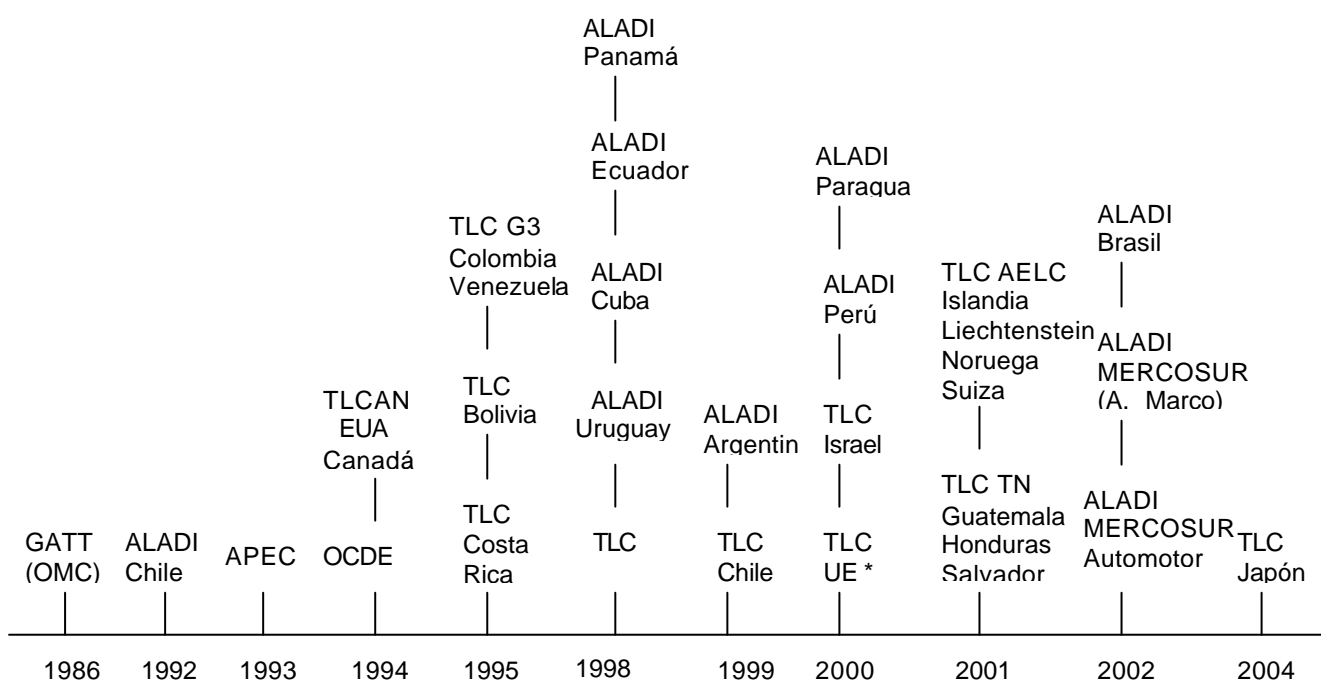
Exportaciones totales de México



Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

En el marco de los diferentes tratados México cuenta con un acceso preferencial a los mercados de 42³⁷ países en tres continentes. Esto le permitió continuar incrementando sus exportaciones fundamentalmente de manufacturas, y contribuyó a mantener el crecimiento en la producción y el empleo.

CRONOLOGÍA DE LA POLÍTICA DE APERTURA DE MÉXICO



*UE: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia.

Fuente: CEE de Canacinttra, con datos de la Secretaría de Economía, "RELACIÓN DE MÉXICO CON SUS SOCIOS COMERCIALES", en <http://www.economía-snd.gob.mx/sic%5Fphp/>.p.2.

³⁷ Considerando a los 10 países que ingresaron a la Unión Europea el 1º de mayo de 2004.

A. Evolución de las exportaciones mexicanas en el mundo

En 2003, las exportaciones totales de bienes mexicanos sumaron 164.9 mil millones de dólares (mmd), 2.5 por ciento mayores a las exportaciones realizadas en 2002, y más del triple de las registradas en 1993 (51.9 mmd).

- Las exportaciones petroleras se incrementaron 28.9 por ciento respecto al año anterior.
Las manufacturas registraron ventas al exterior por 141.0 mmd, una reducción de 0.7 por ciento respecto a 2002.

El monto de las exportaciones mexicanas es mayor que:

- La combinación de las exportaciones de 2003 de Brasil, Argentina, Venezuela y Chile (148.8 mmd).

El principal mercado para las exportaciones mexicanas fue Estados Unidos, país que participó con 88.7 por ciento del valor de 2003, seguido de la Unión Europea³⁸ (3.4%), Canadá (1.7%) y Aruba (0.4%). Durante 2002, este último país ocupaba el décimo noveno lugar como destino de las exportaciones de México.

Durante el primer trimestre de 2004, las ventas mexicanas al exterior sumaron 43.3 mmd, monto 10.6% superior al registrado en 2003 y 267.7% mayor al registrado en 1993.

B. Evolución de las importaciones mexicanas en el mundo

En 2003, los 170.6 mil millones de dólares de compras totales que México realizó al resto del mundo representaron un incremento de 1.1 por ciento en comparación con 2002, y equivalieron a 2.61 veces las registradas en 1993.

Del valor total de las importaciones mexicanas de 2003, 87 por ciento corresponde a bienes intermedios y bienes de capital.

Los principales países proveedores de México fueron: Estados Unidos (61.8% el valor de 2003), la Unión Europea (10.6%), China (5.5%), Japón (4.4%) y Canadá (2.4%). Durante 2003, China desplazó a Japón como tercer vendedor de productos a México.

Durante el primer trimestre de 2004, las compras de México provenientes del exterior sumaron 43.7 mmd, monto 11.5% superior al registrado en 2003, y 184.1% mayor al registrado en 1993.

³⁸ Los países que se incorporaron a la Unión Europea el 1º de mayo de 2004 no se consideran, ya que durante el año de referencia (2003), aún no eran miembros.

C. Principales productos y sectores

1. Exportaciones

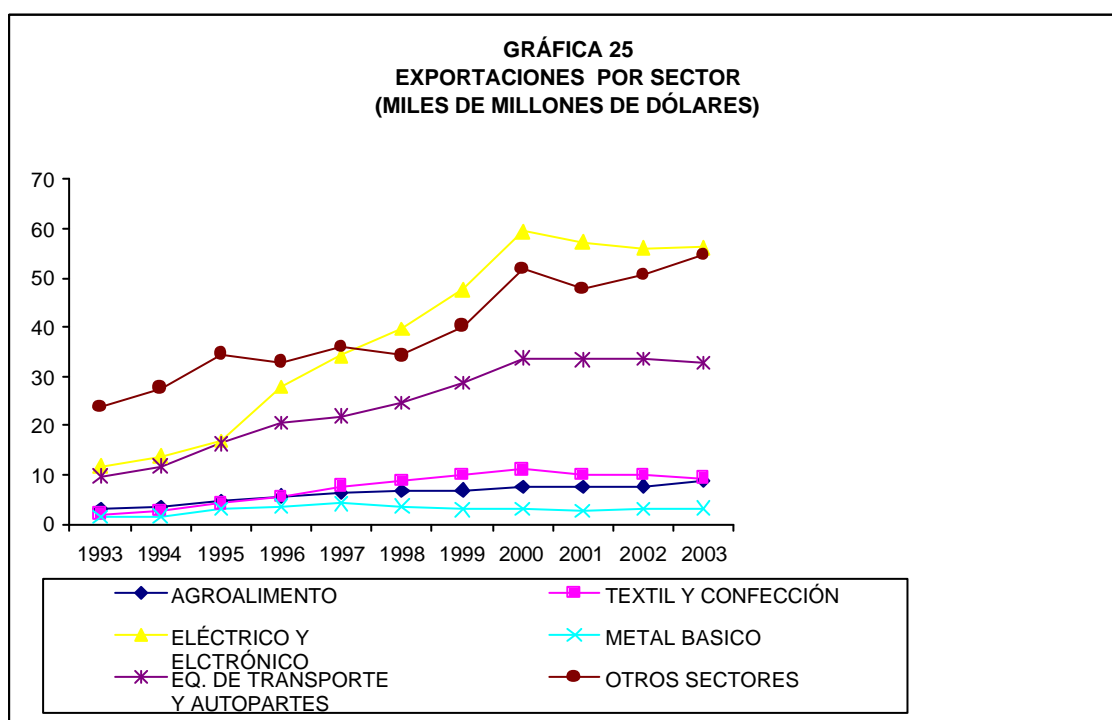
Entre 1993 y 2003, los sectores con mayor participación en las exportaciones mexicanas, fueron también los que presentaron las mayores tasas de crecimiento promedio anual:

- Eléctrico y Electrónico 17.0%
- Textil y Confección 16.4%
- Equipo de Transporte y Autopartes 13.0%

CUADRO 22.
EXPORTACIONES POR SECTOR
(miles de millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Var. 03/93	Var. 03/02	Var.Prom. Anual
Agroalimentario	3.1	3.5	4.7	5.7	6.3	6.7	6.9	7.6	7.5	7.7	8.7	170.9%	13.2%	10.5%
Textil y confección	2.0	2.7	4.1	5.5	7.7	8.7	9.9	11.0	9.9	9.9	9.3	356.9%	-5.7%	16.4%
Eléctrico, electrónico	11.7	13.8	16.9	27.8	34.3	39.7	47.7	59.4	57.3	56.1	56.2	381.6%	0.1%	17.0%
Metal básico	1.5	1.6	3.0	3.6	4.1	3.6	2.9	3.0	2.6	3.0	3.2	117.3%	7.2%	8.1%
Eq. de transporte y autopartes	9.7	11.7	16.3	20.5	21.9	24.7	28.8	33.8	33.4	33.6	32.7	238.8%	-2.5%	13.0%
Otros sectores	23.9	27.6	34.5	32.9	36.1	34.2	40.2	51.9	47.9	50.6	54.8	129.3%	8.3%	8.7%
Exportaciones totales	51.9	60.9	79.5	96.0	110.4	117.5	136.4	166.5	158.4	160.8	164.9	218.1%	2.5%	12.3%

Fuente: Secretaría de Economía con datos de *BANXICO*, "RELACION DE MEXICO CON SUS SOCIOS COMERCIALES", en <http://www.economía-snci.gob.mx/sic%5Fphp/p.3>.



Fuente: Secretaría de Economía con datos de *BANXICO*.

2. Importaciones

Entre 1993 y 2003, los sectores cuyas importaciones presentaron las mayores tasas de crecimiento promedio anual fueron:

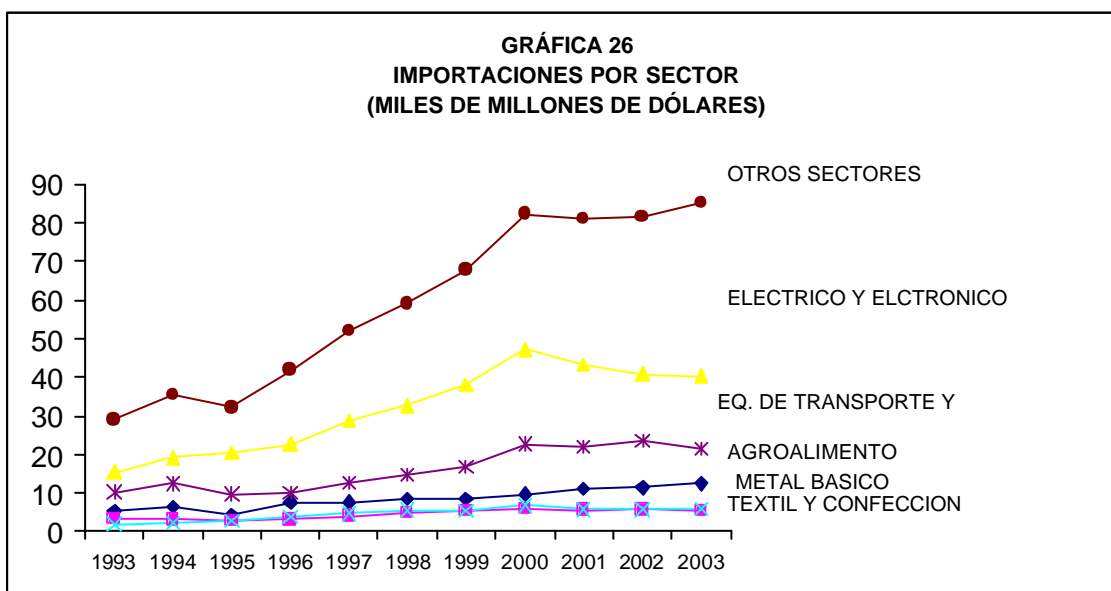
- Eléctrico y Electrónico 10.1%
- Metal básico 11.6%

En 2003, sin embargo, las importaciones del sector eléctrico-electrónico disminuyeron respecto año anterior como lo demuestra el siguiente cuadro:

CUADRO 23.
IMPORTACIONES POR SECTOR
(miles de millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Var. 03/93	Var. 03/02	Var.Prom. Anual
Agroalimentario	5.3	6.5	4.5	7.7	7.6	8.6	8.5	9.7	11.0	11.4	12.4	133.6%	8.2%	8.9%
Textil y confección	3.3	3.2	2.9	3.2	4.1	4.8	5.5	5.9	5.6	5.8	5.4	61.5%	-6.0%	4.9%
Eléctrico, electrónico	15.4	19.2	20.4	22.7	28.7	32.7	38.1	47.2	43.2	40.8	40.3	162.0%	-1.1%	10.1%
Metal básico	2.0	2.4	2.7	3.8	4.7	5.6	5.3	6.7	5.8	5.7	5.9	200.2%	3.4%	11.6%
Eq. de transporte y autopartes	10.3	12.5	9.8	10.2	12.7	14.7	16.8	22.7	21.9	23.4	21.5	108.1%	-8.2%	7.6%
Otros sectores	29.0	35.5	32.2	41.9	52.0	59.0	67.7	82.2	80.9	81.6	85.1	193.6%	4.3%	11.4%
Importaciones totales	65.4	79.3	72.4	89.4	109.8	125.2	142.0	174.5	168.3	168.7	170.6	160.9%	1.1%	10.1%

Fuente: Secretaría de Economía con datos de *BANXICO*, "RELACION DE MEXICO CON SUS SOCIOS COMERCIALES", en <http://www.economia-snci.gob.mx/sic%5Fphp/p.4>.



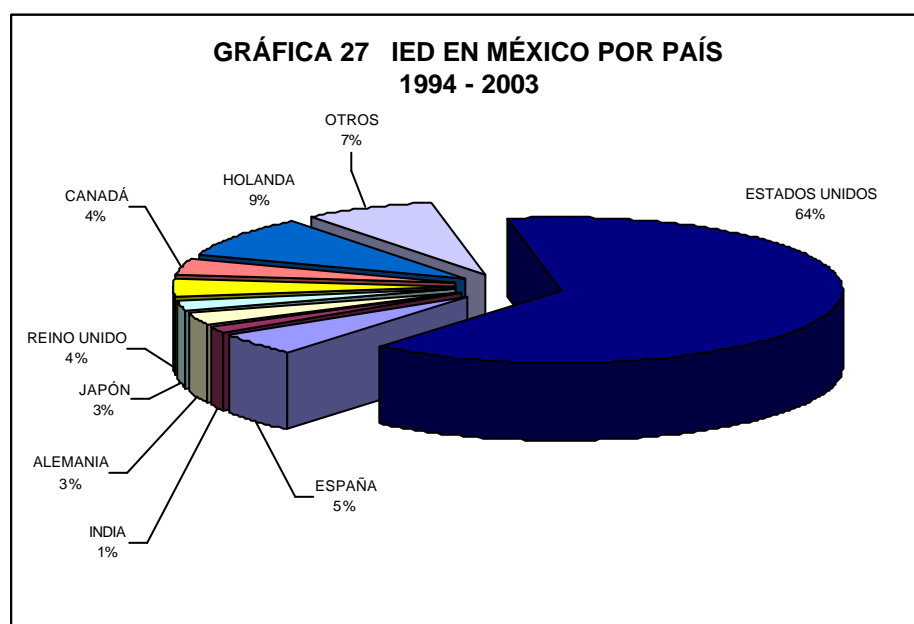
Fuente. Secretaría de Economía con datos de *BANXICO*.

D. Participación de la inversión extranjera directa en México (1994-2003)

En los últimos años, México ha reformado su Ley de Inversión Extranjera (LIE) y suscrito diversos Tratados de Libre Comercio y Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI), para abrir nuevas oportunidades de inversión y otorgar mayor certidumbre y seguridad jurídica a los inversionistas nacionales y extranjeros. Estas medidas han aumentado significativamente el atractivo de invertir en el país, y han contribuido a incrementar la relación retorno-riesgo para el inversionista.

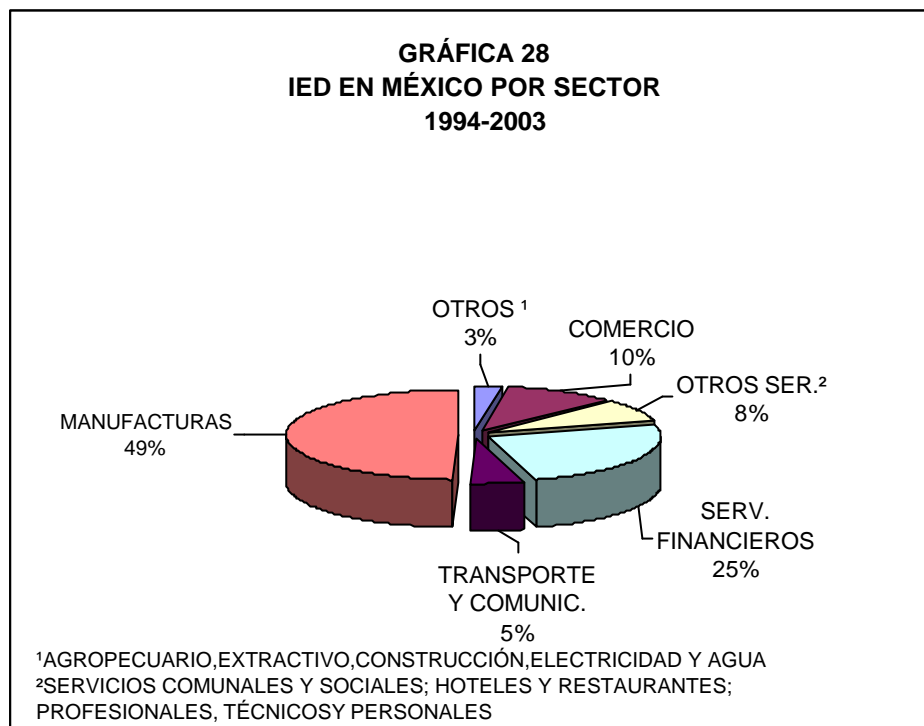
Considerando la Inversión Extranjera Directa (IED) captada durante el periodo 1994-2003, México ocupó el cuarto lugar como receptor entre los países en desarrollo y el segundo en América Latina. Incluso, en 2003, México ocupó el tercer lugar entre los países en desarrollo y el primero en América Latina.

Entre 1994 y 2003, México recibió 142.5 mil millones de dólares en Inversión Extranjera Directa, manteniéndose como el cuarto receptor de inversión extranjera entre los países en desarrollo. Incluso, durante 2003, según datos de la UNCTAD (Conferencia de la ONU para el Comercio y Desarrollo), México fue el tercer receptor entre los países en desarrollo y el primero en América Latina.



Fuente: Secretaría de Economía.

Inversión notificada al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE)
al 31 de diciembre de 2003, más importaciones de activo fijo
por parte de maquiladoras.



Fuente: Secretaría de Economía, "RELACIÓN DE MÉXICO CON SUS SOCIOS COMERCIALES", en <http://www.economía-snci.gob.mx/sic%5Fphp/p.5>.

En materia de inversión extranjera directa por sector en los últimos años, México ha mantenido una intensa agenda de negociación de Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI's). El Senado de la República aprobó los APPRI's firmados con:

- Argentina, Uruguay y Cuba en América Latina
- Suiza, República Checa y 13 de los 15 Estados Miembros que integraban la UE³⁹
- Corea del Sur en Asia
- Recientemente se concluyeron negociaciones con Islandia y Australia
- Actualmente se están negociando APPRI's con Reino Unido e Israel.

³⁹ Alemania, Austria, Dinamarca, España, Finlandia, Grecia, Francia, Holanda, Italia, Portugal, Suecia y la unión Económica Belga-Luxemburguesa.

E. Resultados de la apertura en el comercio, la inversión y el empleo

1. Las exportaciones se convirtieron en el pilar del crecimiento económico mexicano

Durante 1994-2000, las exportaciones constituyeron un pilar fundamental en el crecimiento económico y la generación de empleo en México. Fueron el sector más dinámico de la economía mexicana y el primer generador de empleos.

- Durante dicho periodo, el crecimiento de las exportaciones contribuyó con más de la mitad del crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB).
- Uno de cada dos empleos generados, estuvo relacionado con la actividad exportadora.

Sin embargo, el desempeño poco favorable de las exportaciones durante 2001-2003 (crecimiento medio de 2.2% anual) y la dependencia que registra el PIB nacional en el comercio exterior (30%), hicieron que las exportaciones contribuyeran en forma muy determinante a la recuperación y crecimiento de la economía en su conjunto.

- Los empleos del sector exportador continuaron siendo mejor remunerados que en el resto de la economía. Los salarios promedio reportados en 2003 en el sector exportador fueron 37% mayores al salario promedio del sector formal.

2. Las empresas con Inversión Extranjera Directa (IED) estuvieron ubicadas en los sectores de mayor dinamismo y, por lo tanto de mayor impulso a las exportaciones.

La Inversión Extranjera Directa se tradujo en transferencia de tecnología y generación de empleo mejor remunerado en sectores como la industria automotriz-autopartes y eléctrico-electrónico; sectores que representaron el 63% de las exportaciones manufactureras en 2003.

Las empresas con Inversión Extranjera Directa emplearon a más del 17 por ciento del total de trabajadores en el sector formal del país.⁴⁰

⁴⁰ Secretaría de Economía (SE). Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, Programa Acrobat Reader, *"Relación de México con sus socios comerciales"*, agosto de 2004, en <http://www.economía.gob.mx/index.jsp?P=2113>.

4.2 Las Relaciones Comerciales y de Inversión entre México y la Unión Europea ante su proceso de ampliación.

Hasta el 30 de abril de 2004, la Unión Europea (UE) estaba integrada por 15 Estados Miembros⁴¹, con una población de 379 millones de habitantes y un PIB que superó 10.3 billones de dólares en 2003.

La Unión Europea es la primera potencia comercial; concentra alrededor de la quinta parte del comercio mundial. En 2003, el intercambio de bienes de la Unión Europea sumó 2.2 billones de dólares (excluye comercio intra-comunitario):

- exportaciones 1,105 mil millones de dólares
- importaciones 1,119 mil millones de dólares

Los cinco países miembros de la Unión Europea con mayor intercambio comercial (incluye comercio intra-comunitario) fueron Alemania con 1,333.0 mmd; Francia con 765.4 mmd; Reino Unido con 684.1 mmd; Italia con 575.7 mmd; y Holanda con 547.9 mmd.

1. Comercio México-Unión Europea⁴²

El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea denominado TLCUEM, que entró en vigor el 1° de julio de 2000, se negoció con el objeto de fortalecer las relaciones de México con Europa Occidental.

La Unión Europea (UE) es el segundo socio comercial y la segunda fuente de inversión extranjera directa. En 2003, el comercio total de México con la UE ascendió a 23.6 mil millones de dólares (mmd), 14.5 por ciento más que en el 2000.

En este mismo periodo, el 80 por ciento del intercambio comercial que México realizó con la Unión Europea, fue con: Alemania (8 mmd), España (3.7 mmd), Italia (2.7 mmd), Francia (2.3 mmd) y Reino Unido (1.8 mmd).

⁴¹ Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia.

⁴² Los países que se incorporaron a la Unión Europea el 1° de mayo de 2004 no se consideran, ya que durante el año de referencia (2003), aún no eran miembros.

**CUADRO 24.
COMERCIO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA
(miles de millones de dólares)**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Var 03/02	Var 03/99
Exportaciones	2.8	3.4	3.5	4.0	3.9	5.2	5.6	5.3	5.2	5.6	7.2%	7.5%
Importaciones	9.1	6.8	7.8	9.9	11.8	13.0	15.0	16.3	16.6	18.0	8.6%	39.5%
Comercio total	11.9	10.1	11.3	13.9	15.7	18.2	20.6	21.6	21.8	23.6	8.3%	30.3%

Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México, "IMPACTO DE LOS ACUERDOS EN EL COMERCIO", en <http://www.economia-snci.gob.mx>.

En años previos a 1995, México representó el principal mercado para la Unión Europea en América Latina. Sin embargo, en años recientes, México fue perdiendo su posición como primer comprador en América Latina de productos comunitarios, a pesar del significativo crecimiento de las importaciones mexicanas. Esta es una de las principales razones que motivaron la negociación del *TLCUEM*.

Asimismo, el dinamismo del intercambio comercial entre México y la Unión Europea se debilitó en relación con otros socios comerciales:

- La contribución de la Unión Europea en el comercio total de México se redujo considerablemente de 10.9 por ciento en 1990, a sólo 7.0 por ciento en 2003.

La causa más importante de este comportamiento se debe a que tanto México como la Unión Europea negociaron tratados de libre comercio (TLC's) u otros acuerdos preferenciales que pusieron en desventaja a los exportadores mexicanos en el mercado comunitario y viceversa, así como a la desaceleración de la economía mundial.

2. Composición del Comercio México-Unión Europea

Durante 2003, los principales productos exportados a la Unión Europea correspondieron a Aceites Crudos de Petróleo; Automóviles de Turismo; Partes y Accesorios para Máquinas de procesamiento de datos; Medicamentos; Instrumentos y aparatos de medicina; Juguetes de ruedas concebidos para que se monten los niños.

Por otro lado, los principales productos importados de la Unión Europea correspondieron a automóviles de turismo; medicamentos; partes y accesorios de automóviles; aparatos emisores con receptor incorporado; cajas de cambio; máquinas y aparatos mecánicos con función propia.

**CUADRO 25.
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR MÉXICO A LA UNIÓN EUROPEA
(millones de dólares)**

Fracción	Descripción	Valor 2003	%
27090001	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminosc	1,406.0	25.1
87032301	Demás vehículos con motor de émbolo, cilindrada entre 1,500	620.4	11.1
30049099	Demás medicam. mezclados o s/mezclar, p/usos terapéuticos	141.6	2.5
90183999	Las demás jeringas, agujas, catéteres, cánulas e instrumentos	140.3	2.5
84733002	Circuitos modulares para máquinas automáticas procesadoras	115.5	2.1
87033201	Demás vehículos con motor de émbolo, entre 1,500 y 2,500	112.5	2.0
84717001	Unidades de memoria	101.6	1.8
95010099	Demás juguetes de ruedas p/que se monten: niños, muñecas	100.9	1.8
90328999	Los demás instrumentos y aparatos para regulación o control	97.6	1.7
84099199	Demás partes destinadas a los motores de émbolo	84.6	1.5

Fuente: Secretaría de Economía, "IMPACTO DE LOS ACUERDOS EN EL COMERCIO", en <http://www.economía-snci.gob.mx>. P.18.

**CUADRO 26.
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO PROVENIENTES DE LA
UNIÓN EUROPEA (millones de dólares)**

Fracción	Descripción	Valor 2003	%
87032301	Demás vehículos con motor de émbolo, cilindrada entre 1,500 y	1,028.8	5.7
30049099	Demás medicam. Mezclados o s/mezclar, p/usos terapéuticos o	330.0	1.8
87082999	Demás partes y acces. De carrocería, p/tractores, automóviles y	292.3	1.6
87084099	Demás cajas de cambio, para vehículos automóviles, tractores y	234.6	1.3
33021099	Demás prep. A base d/sust. Odoríferas, utiliz. en la ind. Aliment. o	214.6	1.2
84798999	Demás máqs. Mecánicas con función propia, no expresadas en	199.5	1.1
85252008	Aparatos emisores con receptor, fijos o móviles, en súper alta	193.9	1.1
84099199	Demás partes destinadas a los motores de émbolo de encendido	193.4	1.1
87032401	Demás vehículos con motor de émbolo, de cilindrada superior a	180.5	1.0
39269099	Demás manufacturas de plástico y de las demás polímeros	170.5	0.9

Fuente: Secretaría de Economía, "IMPACTO DE LOS ACUERDOS EN EL COMERCIO", en <http://www.economía-snci.gob.mx>. P.18.

3. Inversión de la Unión Europea en México

En 2003, la inversión extranjera en México proveniente de la Unión Europea registró 3.6 mil millones de dólares (mmd); esto es el 37.3 por ciento del total de flujos. España, Holanda y Reino Unido fueron los principales países inversionistas.

A septiembre de 2003, hubo en México 5,852 empresas con capital europeo, que representaron el 20.9 por ciento de las 27,936 sociedades de Inversión Extranjera Directa (IED) en el país.

Entre 1999 y septiembre de 2003, la inversión proveniente de la Unión Europea se canalizó principalmente hacia sectores manufacturero (43.9 por ciento), servicios financieros (34.6 por ciento), comercio (9.8 por ciento), y en electricidad y agua (4.4 por ciento).⁴³

⁴³ Secretaría de Economía (SE), Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, "Impacto de los Acuerdos en el Comercio", agosto de 2004, en <http://www.economía-snci.gob.mx>.

4.3 El proceso de adhesión de los nuevos Estados Miembros (EM) para la ampliación Europea.

HISTORIA DE LA AMPLIACIÓN EUROPEA

La Unión Europea (UE) ha crecido en tamaño mediante sucesivas oleadas de adhesiones. Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido se unieron en 1973, seguidos por Grecia en 1981, España y Portugal en 1986 y Austria, Finlandia y Suecia en 1995. La Unión se preparó para acoger a otros diez países de Europa Oriental y Meridional: Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y República Checa, países cuya adhesión se dio formalmente a partir de mayo de 2004. Bulgaria y Rumania esperan seguir para el 2007 y Turquía es también candidata. Para garantizar que la Unión Europea pueda continuar funcionando eficazmente con 25 miembros o más, su sistema de toma de decisiones debió hacerse más fluido. Por ello el **Tratado de Niza**, que entró en vigor el 1° de febrero de 2003, fijó nuevas normas sobre el tamaño de las instituciones de la Unión Europea y su forma de trabajo.

DE LA COOPERACIÓN A LA ADHESIÓN

Poco después de la caída del muro de Berlín en 1989, la Comunidad Europea se apresuró para establecer relaciones diplomáticas con los países de Europa Central. Suprimió las cuotas a la importación de un buen número de productos, extendió el sistema generalizado de preferencias y, en los siguientes años, concluyó acuerdos de comercio y cooperación con Bulgaria, la antigua Checoslovaquia, Estonia, Letonia, Lituania, Hungría, Polonia, Rumania y Eslovenia.

Mientras tanto, se puso en marcha el Programa comunitario PHARE (Programa de ayuda comunitaria a los países de Europa Central y Oriental), creado en 1989 para dotar de apoyo financiero a los países de Europa del Este que estaban haciendo esfuerzos por reformar y reconstruir sus economías y para fomentar la transición política. PHARE pronto se convirtió en el más amplio programa de asistencia a nivel mundial para Centroeuropa, proveyendo de asistencia técnica y apoyo económico en materia de inversión.

Durante los años 90, la Comunidad Europea y sus miembros fueron concluyendo progresivamente Acuerdos de Asociación, denominados "*Acuerdos Europeos*", con 10 países de Europa Central. Los Acuerdos Europeos dotaron de base legal a las relaciones bilaterales entre estos países y la Unión Europea. La Unión Europea ya había establecido Acuerdos de Asociación similares con Turquía (1963), Malta (1970) y Chipre (1972). En el caso de Turquía, una Unión Aduanera entró en vigor en diciembre de 1995.

CRITERIOS DE ADHESIÓN

En 1993, durante el Consejo Europeo de Copenhague, los Estados miembros dieron un paso más hacia la ampliación, acordando que *“los Estados asociados de Europa central y oriental que lo deseen, podrán ser miembros de la Unión Europea”*. A partir de entonces, la ampliación dejó de ser un “sí” para convertirse en un “cuando”. En esta cuestión, el Consejo Europeo dio también una clara respuesta: *“la adhesión tendrá lugar en cuanto el candidato sea capaz de asumir las obligaciones de los miembros, cumpliendo las condiciones políticas y económicas requeridas”*.

Con motivo de esa misma ocasión, los Estados miembros fijaron los criterios de adhesión, a menudo denominados los *Criterios de Copenhague*. De esta forma la calidad de miembro de la Unión Europea requiere que los Estados candidatos:

- Cuenten con instituciones estables que garanticen la democracia, el estado de derecho, los derechos humanos y el respeto y protección de minorías (aspecto político);
- Cuenten con una economía de mercado y la capacidad de hacer frente a la presión de la competencia y la fuerza del mercado en la Unión Europea (aspecto económico);
- Asuman las obligaciones de los Estados miembros, incluyendo la adhesión a los objetivos de unión política, económica y monetaria;
- En 1995 se añadió el denominado *“Criterio de Madrid”*, que añade la exigencia de que los Estados candidatos hayan creado las condiciones para su integración a partir de la adaptación de sus estructuras administrativas, de tal forma que la legislación comunitaria se transponga en legislación nacional, y se ponga en vigor de manera efectiva a través de las adecuadas estructuras administrativas y judiciales (transposición y puesta en vigor del acervo comunitario).

En el Consejo Europeo de Luxemburgo (diciembre de 1997) se subrayó que *“se consideraba prerrequisito para la ampliación, el que las instituciones comunitarias se refuercen y mejoren para asumir las provisiones institucionales del Tratado de Ámsterdam”*.

LAS NEGOCIACIONES PARA LA AMPLIACIÓN

De este modo y finalmente, en marzo de 1998 la Unión Europea (UE) planteó formalmente el proceso que iba a hacer posible la ampliación y que abarcaba 13 países candidatos: Bulgaria, Chipre, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Rumania, República Eslovaca, Eslovenia y Turquía.

Las negociaciones para la adhesión determinaron las condiciones bajo las cuales cada candidato pasaría a integrarse en la Unión Europea y se centraron en los términos en que los candidatos adoptarían y pondrían en práctica y harían cumplir el acervo comunitario, ya que, al formar parte de la UE, se esperaba que los candidatos que aceptaran dicho acervo lo cumplieran (*básicamente, los Tratados de Roma, Maastricht y Ámsterdam*). Las negociaciones cubrieron, además la concesión de posibles arreglos transitorios, que debían limitarse tanto en envergadura como en duración.

Así pues, el 31 de marzo de 1998 comenzaron las negociaciones para la adhesión de 6 primeros países candidatos: Hungría, Polonia, Estonia, República Checa, Eslovenia y Chipre.

El 13 de octubre de 1999, la Comisión recomendó a los Estados miembros abrir negociaciones con Rumania, la República Eslovaca, Letonia, Lituania, Bulgaria y Malta. Esta medida fue suscrita por los Estados miembros durante la cumbre de Helsinki el 12 de diciembre de 1999 donde, además, los Jefes de Estado y de Gobierno declararon a Turquía un país candidato destinado a entrar en la Unión Europea.

**CUADRO 27.
FECHAS DE PRESENTACIÓN DE CANDIDATURAS PARA
LA ENTRADA EN LA UNIÓN EUROPEA.**

Chipre	3 de julio de 1990
Malta	16 de julio de 1990
Hungría	31 de marzo de 1994
Polonia	5 de abril de 1994
Rumania	22 de junio de 1995
Estonia	24 de noviembre de 1995
Lituania	8 de diciembre de 1995
Bulgaria	14 de diciembre de 1995
República Checa	17 de enero de 1996
Eslovaquia	27 de junio de 1995
Letonia	13 de octubre de 1995
Eslovenia	10 de junio de 1996

Fuente: Comisión Europea, "La Ampliación de la Unión Europea", junio de 2004, en <http://europa.eu.int-dialogue>.

EL PROCESO DE ADHESIÓN PARA LA AMPLIACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA

El 16 de abril de 2003, se firmó en Atenas el *Tratado de Adhesión a la Unión Europea (UE)*, entre un primer grupo amplio de países candidatos (*CHIPRE, ESLOVAQUIA, ESLOVENIA, ESTONIA, HUNGRÍA, LETONIA, LITUANIA, MALTA, POLONIA Y LA REPÚBLICA CHECA*) y los actuales miembros. Tras ratificar el Tratado de Adhesión durante 2003, estos diez países pasaron a formar parte de la Unión Europea en mayo de 2004 una vez cumplidos todos los criterios políticos y democráticos que requiere la Unión Europea (en el desarrollo de este punto no se analiza el caso de Turquía).

En comparación con anteriores ampliaciones, este proceso de adhesión presentó una serie de características singulares. Como se puede apreciar en el **Cuadro 28**, esta ampliación incluyó un número de países mucho mayor que en cualquiera de las ocasiones anteriores (12, si se considera que Bulgaria y Rumania ya tenían fecha fija de entrada) así como una mayor extensión geográfica (un millón de kilómetros cuadrados) y un número muy elevado de habitantes (más de 100 millones).

Otra singularidad de este proceso de adhesión es el elevado diferencial de renta per cápita de estos países con los 15 miembros iniciales, incluso cuando se ajusta por paridad adquisitiva. En otras palabras, mientras la población y la superficie de la Unión Europea aumentó aproximadamente en una tercera parte, el Producto Interno Bruto (PIB) conjunto sólo lo hizo en un 5 por 100, de modo que el PIB per cápita medio de la Unión Europea se redujo en un 12 por 100.

Además, otras características propias de los países de adhesión hicieron de la Unión Europea un espacio más heterogéneo: alrededor de un 15 por 100 de la fuerza laboral de los países de adhesión trabaja en el sector agrícola, frente al 5 por 100 en los actuales países miembros, y la productividad – así como los costos laborales – fueron mucho más bajos que en la Unión Europea (alrededor de un 40 por 100 respecto a la media).

En resumen, la ampliación permitió a la Unión Europea afianzarse como uno de los mayores mercados del mundo aunque, eso sí, con sustanciales diferencias estructurales y de poder adquisitivo entre sus miembros, al menos en el corto y mediano plazo. Dicha heterogeneidad, no sólo del poder adquisitivo sino también de la estructura productiva, es probablemente la mayor dificultad que afrontan tanto la Unión Europea como los países de adhesión para que esta ampliación tenga éxito.

Por ello, el objetivo principal de los países de adhesión fue avanzar en el proceso de convergencia nominal, real y estructural, con el fin no sólo de facilitar su integración en la Unión Europea y, en consecuencia, el buen funcionamiento de la misma, sino también de alcanzar un mejor nivel de vida.

Para incrementar el grado de convergencia, los países de adhesión debieron impulsar aquellos factores que más contribuyeran a promover el crecimiento económico.

**CUADRO 28.
CRONOLOGÍA DE LA AMPLIACIÓN**

Pais	Fecha de la firma del Acuerdo	Fecha de la entrada en vigor del Acuerdo	Fecha de Solicitud Oficial de Adhesión
Bulgaria	Marzo de 1993	Febrero de 1995	Diciembre de 1995
República Checa	Octubre de 1993	Febrero de 1995	Junio de 1996
Estonia	Junio de 1995	-	Noviembre de 1995
Hungría	Diciembre de 1991	Febrero de 1994	Marzo de 1994
Letonia	Junio de 1995	-	Octubre de 1995
Lituania	Junio de 1995	-	Diciembre de 1995
Polonia	Diciembre de 1991	Febrero de 1994	Abril de 1994
Rumania	Febrero de 1993	Febrero de 1995	Junio de 1995
Eslovaquia	Octubre de 1993	Febrero de 1995	Junio de 1995
Eslovenia	Junio de 1996	Febrero de 1999	Junio de 1996
Pais	Fecha de la firma del Acuerdo de Asociación	Fecha de la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación	Fecha de la Solicitud Oficial de Adhesión a la Unión Europea
Turquía	Septiembre de 1963	Diciembre de 1964	14 de abril de 1967
Malta	Diciembre de 1970	Abril de 1971	16 de junio de 1990
Chipre	Diciembre de 1972	Junio de 1973	3 de julio de 1990

Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, "La Ampliación de la Unión Europea", en <http://europa.eu.int-dialogue>.

LA AMPLIACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA EUROPEO. ASPECTOS INSTITUCIONALES

La ampliación hacia sus vecinos de la Europa central y oriental constituyó para la Unión Europea, el objetivo político más importante de este nuevo milenio. Fue un compromiso, una obligación moral y política asumida por los quince Estados miembros que hasta entonces conformaban a la UE, con la finalidad última de asegurar una paz estable y duradera.

Hoy, después de la Cumbre de Helsinki de los días diez y once de diciembre de 1999, son trece los estados europeos que optaron a la adhesión aunque cada uno de ellos caminará hacia la integración a su propio ritmo.

La ampliación, sin embargo, planteó numerosos problemas a los que fue necesario dar solución. Para los países candidatos a la adhesión, fue el desigual nivel de desarrollo y de estructuras económicas y sociales con respecto a la Europa de los Quince; para la Unión Europea fue el riesgo de debilitamiento ante la diversidad y heterogeneidad que supuso el aumento de miembros.

Para afrontar todos estos retos, la Unión Europea debió reformarse en profundidad y dotarse de instituciones fuertes y eficaces que sirvieran al objetivo de la integración europea. En efecto, el sistema institucional diseñado para los seis Estados fundadores, como es sabido, se ha mantenido con ajustes poco importantes hasta la actualidad, pero es evidente que, de cara a una Unión ampliada, sigan siendo de utilidad.

Uno de los aspectos necesitados de reforma pasa por retocar el tamaño y la composición de la Comisión de conformidad con las disposiciones del Tratado, la Comisión de la Unión ampliada pasó a contar con más de treinta y cinco miembros, lo que, a juicio de la mayoría, dificultó el funcionamiento eficaz y coherente de dicha institución. En estrecha relación con ello, debió tratarse también la ponderación de votos en el Consejo, ya que el protocolo anejo al Tratado de Ámsterdam previó la posibilidad de que los Estados más grandes se desprendieran de uno de sus dos comisarios siempre que se establezca una ponderación de votos o un sistema de doble mayoría. Ambas cuestiones revisten una gran importancia, ya que se trató de problemas de cuya solución dependió que la Unión ganara o perdiera legitimidad democrática.

ESTRATEGIA ECONÓMICA EN MATERIA DE PRE-ADHESIÓN

En el proceso de adhesión de los países candidatos a la entrada en la Unión Europea (UE) en el ámbito económico existe lo que se conoce como la estrategia de pre-adhesión. Dicha estrategia consistió en el compromiso por parte de los 15 estados miembros de la Unión Europea en colaborar con los países candidatos para que sus economías fueran aproximándose a las economías propias en el interior de la Unión.

Para que un nuevo miembro se adaptara con comodidad, debió prepararse a fondo. Se requirió algo más que adoptar la normativa y la legislación de la Unión Europea. Su administración pública, sus mercados financieros, su economía industrial y de servicios, todo ello debió estar en condiciones, no ya de sobrevivir, sino de prosperar en la nueva situación.

El Consejo Europeo de Berlín aumentó a más del doble la ayuda de preadhesión a los países candidatos a partir del año 2000, liberando 3,120 millones de euros anuales entre los años 2000 y 2006. Dichos fondos se canalizaron a través del programa *PHARE*, que ha sido el programa de ayuda de la Unión Europea para estos países desde 1990, y dos nuevos instrumentos de preadhesión (*ISPA, fondo para inversiones en transporte y medio ambiente, y SAPARD, fondo para la modernización de la agricultura y el desarrollo rural*).

Cuando los primeros nuevos Estados miembros se integraran en la Unión Europea, los fondos de preadhesión que se les habían asignado quedarían libres para ser utilizados en los otros candidatos, de manera que con los mismos recursos totales se tendría que ayudar a otros países. Los principales instrumentos que existieron para alcanzar el objetivo de la estrategia de pre-adhesión fueron tres:

1. *El programa PHARE (Programa de ayuda comunitaria a los países de Europa Central y Oriental).*

Este representó la vía principal para la financiación y la cooperación técnica de la Unión Europea con los países de Europa Central y del Este que optaron por entrar a la UE. Este programa se creó en 1989 para colaborar en la transición política y económica de estos países, en 1996 ya se había extendido su colaboración a los trece países que tenían prevista su entrada en la Unión.

Las partidas presupuestarias que se dedicaron al programa se vieron enormemente incrementadas ya que para el periodo 1990-1994 era de 4,2 billones de euros mientras que para el periodo 1995-1999 fueron de 6,693 billones de euros. Dicho instrumento destinó recursos por 4,500 millones de euros en el periodo 2000-2002, y para los años 2003-2006 esta cifra será de 6,000 millones de euros.

En el documento final de la Agenda 2000, la Comisión Europea proponía centrar el programa PHARE en la preparación de los países candidatos para la adhesión concentrando su ayuda en dos prioridades: la consolidación institucional y la ayuda a las inversiones.

La consolidación institucional significó adaptar y reforzar las instituciones democráticas, la administración pública y los organismos de manera que, una vez aprobadas, la legislación de la Unión Europea o su equivalente nacional se apliquen correctamente. Requirió el desarrollo de las necesarias estructuras, recursos humanos y capacidades de gestión.

Los países candidatos tuvieron además que hacer inversiones considerables para adaptar sus empresas y su infraestructura básica de manera que se respetaran las normas y reglamentaciones comunitarias en ámbitos como el medio ambiente, la seguridad nuclear, la seguridad del transporte, las condiciones de trabajo, la comercialización de productos alimenticios y la información al consumidor.

2. El ISPA (Instrumento Estructural de Preadhesión).

La creación de este instrumento se decidió en el Consejo Europeo de Luxemburgo de 1997. La Agenda 2000 fijó una ayuda de más de un billón de euros por año para el periodo 2000-2006, esta ayuda se dirigió básicamente hacia los países que en su momento fueron candidatos con el objetivo de que acercaran sus infraestructuras, principalmente en transporte y medio ambiente, a los estándares de los 15 países miembros.

Además hay que resaltar el hecho de que la UE asignó recursos para la postadhesión por 53 mil millones de euros. Es decir que la dotación global de la UE para su ampliación desde el año 2000 hasta el 2006 fue de 74 millones de euros.

La responsabilidad de la gestión de este instrumento recae sobre la DGXVI, actualmente la Dirección General de Política Regional.

3. El SAPARD (Programa Especial de Adhesión para la Agricultura y el Desarrollo Rural).

Los montos estuvieron dirigidos a mejorar las explotaciones agrícolas, así como a la transformación y comercialización de productos agrícolas y pesqueros, y al control fitosanitario, veterinario y de calidad de los productos alimenticios, aunque también estuvieron incluidas las actividades agroambientales y aquellas dirigidas al desarrollo rural. Bajo dicho programa, durante el periodo 2000-2002 se destinaron 1,500 millones de euros y para 2003-2006 esta subvención ascendió a la cifra de 2,000 millones de euros.

IMPORTANCIA DE LA AMPLIACIÓN EUROPEA PARA MÉXICO

El 1° de mayo de 2004, se unieron formalmente 25 países al proyecto de construcción del continente europeo.

Diez nuevos socios: *Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y República Checa*. Esta quinta ampliación de la Unión resultó de especial trascendencia por varios motivos:

- Desde el punto de vista histórico y cultural, Europa recupera casi la mitad de su ser.
- Desde el punto de vista demográfico, los nuevos Estados miembros añadirán 75 millones de ciudadanos a los 375 con lo que ya cuenta la actual Unión Europea, lo que supone un incremento del 20% en términos de población;
- Desde el punto de vista económico, la Europa de los 25 representará el 25% del Producto Interno Bruto Mundial, siendo sin embargo el incremento en este terreno relativamente limitado comparando con la situación actual, donde la Unión Europea de los 15 supone más del 20% del PIB mundial.

Por otro lado, la heterogeneidad de los países que se incorporaron marcó la complejidad de esta ampliación. Las diferencias se refieren:

- Al tamaño, oscilando entre grandes países como Polonia y países de población y tamaño muy reducido como Malta;
- A las raíces culturales: aunque se da un predominio eslavo, no se debe olvidar el componente magiar, helénico y latino de otros países;
- Y al grado de desarrollo, que difiere entre los nuevos socios en una medida desconocida hasta el momento para la Unión Europea. Se encuentran países como Chipre o Eslovenia, que superan el 70% de la media Comunitaria en materia de renta per cápita (medida en Paridad de Poder Adquisitivo), y otros como Letonia o Lituania situados por debajo del 40% de esa media Comunitaria.

Finalmente, se debe recordar que esta ampliación implica la integración de dos áreas con continuidad geográfica, pero con un gran escalón que las separa en materia de ingresos y productividad.

Ello supone que con la incorporación de los nuevos miembros, la desigualdad al interior de la Unión crecería aproximadamente un 20%. Para tener un marco de referencia, se puede comparar esta cifra con el 10% de aumento de las desigualdades que implicó la ampliación mediterránea.

Todo ello supone un enorme desafío, pero a la vez una enorme oportunidad para los países que se encuentran embarcados en la gran aventura de la construcción europea.

La posición de México se nutrió de un gran sentimiento de empatía hacia los nuevos Estados miembros, en su mayoría aislados involuntariamente durante décadas del proyecto comunitario.

Por otro lado, y desde un planteamiento más pragmático, la postura positiva de México se basaba en un interés objetivo. La incorporación a la Unión Europea de los tres países bálticos, cinco Centroeuropeos y dos mediterráneos favorecería el pleno desarrollo de las relaciones bilaterales económicas, comerciales y culturales, las cuales entonces, por razones históricas, habían sido demasiado limitadas. A partir de mayo de 2004, como socios México compartiría con estos países muchos puntos de vista comunes pudiendo actuar conjuntamente en beneficio mutuo.

La aproximación de México a estos vecinos un tanto desconocidos se había venido dando para estos años del denominado “*proceso de adhesión*” (conformado por una asistencia de Preadhesión reforzada y por las propias negociaciones sobre los 31 capítulos del acervo o caquis comunitario).

A pesar de estos acercamientos, la Unión Europea estuvo consciente de que las empresas mexicanas tienen que esforzarse, para entrar en los nuevos mercados, bastante más que las compañías de países como Alemania, Italia o Francia, ya que estas junto con sus intrínsecas ventajas geográficas y culturales poseen una mayor tradición comercial e inversora en la región. Para afrontar todos estos retos, México puso en marcha en 1999 el denominado Plan de Ampliación, con un doble objetivo: por un lado concientizar a las empresas sobre el interés en la región y fomentar su internacionalización en las diferentes áreas; por otro establecer un marco coordinado y reforzado dentro de la propia administración mexicana, que sirviera para actuar de forma eficaz ante los desafíos y oportunidades planteados.

Por lo que, los resultados de este plan de ampliación en su primera fase (1999-2002) fueron sido muy positivos, lográndose un considerable incremento de las relaciones comerciales con los países de la zona.⁴⁴

⁴⁴ Comisión Europea, “*La Ampliación de la Unión Europea*”, junio de 2004, en [http:// europa.eu.int-dialogue](http://europa.eu.int-dialogue).

4.4 El Marco Institucional del Tratado de Niza.

Desde que se creó a principios de los años cincuenta, la Unión Europea no ha dejado de crecer el proceso de recomposición de la quinta ampliación, a partir del 1º de mayo de 2004, transformó a una Europa que contaba con 15 miembros (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Países Bajos, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia) a una comunidad de 25, los Nuevos Estados miembros que se adhirieron son: Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Chipre (Europa Oriental), República Checa, Eslovaquia, Hungría, Eslovenia y Malta (Europa Central).

Los países que ingresaron a la Unión Europea en mayo de 2004 tuvieron que trabajar arduamente en el proceso de adaptación de sus instituciones así como en la modernización de su sistema económico y financiero, por su parte el **Tratado de Niza** que entró en vigor el 1º de febrero de 2003, contempla el avance de la composición de las instituciones de la Unión Europea, fija nuevas normas sobre el tamaño de estas y su forma de trabajo conforme se va realizando el proceso de ampliación, motivo por el que a continuación se explica de manera más detallada la nueva adaptación.

1. ANTECEDENTES Y CONTEXTO

El Tratado de Niza, adoptado por los jefes de Estado y de Gobierno de los 15 Estados miembros y por el presidente de la Comisión durante el Consejo Europeo de Niza (7-11 de diciembre de 2000), marca la conclusión y el resultado de la Conferencia Intergubernamental (CIG) que se efectuó durante el transcurso del año 2000, con la participación de representantes de los países miembros de la Unión Europea (UE), de la Comisión Europea y del Parlamento Europeo.

Abarca cuestiones institucionales que no se habían resuelto en el anterior Tratado de Ámsterdam y que debían resolverse antes de la ampliación, así como otras cuestiones no relacionadas directamente con la ampliación.

Estos países ya han sido aceptados a integrarse a la Unión. *El Tratado de Niza* se limita a establecer los principios y los métodos de evolución de las instituciones para los próximos años, con el fin de asegurar, a medida que la Unión se vaya ampliando, un buen funcionamiento y una capacidad de toma de decisión adecuada.

2. PRINCIPALES ELEMENTOS DEL TRATADO DE NIZA

A. La Composición de las principales instituciones de la Unión

La Comisión Europea

La Comisión Europea se compone hasta ahora de dos representantes nacionales de los países más poblados de la Unión y de uno de los países menos poblados. Se prevé que cada país miembro tenga un solo representante a partir de 2005. Cuando la Unión esté compuesta por más de 27 Estados miembros, el número de comisionarios será inferior al número de Estados miembros porque se quedará en 27; se establecerá en dicho momento una rotación igualitaria entre los miembros. El presidente de la Comisión será designado por el Consejo Europeo por mayoría calificada.

El Parlamento Europeo

El Parlamento Europeo (colegislador en la UE, al lado del Consejo, que funge como autoridad presupuestaria y ejerce el control político de la Comisión) pasará de 626 miembros a un máximo de 732, este aumento se dará progresivamente, en función del proceso de integración de los nuevos países miembros.

B. Los mecanismos de decisión en el Consejo

El Consejo es la institución de la Unión en la que están representados los Gobiernos de los Estados miembros. Hasta la fecha, toma sus decisiones por unanimidad, por mayoría calificada o por mayoría sencilla de los miembros de la Unión, según los temas tratados.

Sustitución de la unanimidad por la mayoría calificada

En una Unión que cuente, en el futuro, con casi 30 países miembros, un acuerdo unánime será muy difícil de alcanzar, por lo que esta regla podría paralizar la acción de la Unión. *El Tratado de Niza* permitirá, tomar por mayoría calificada decisiones en unos 30 sectores, que habían sido regidos por la regla de la unanimidad.

Ponderación del voto

En cuanto a la ponderación del voto (que otorga cada país miembro cierto número de votos frente al proceso de decisión) en nuevo Tratado prevé su modificación a partir del 1º de enero de 2005.

Con el nuevo Tratado, la mayoría calificada se alcanzará cuando:

- una decisión reciba un número de votos definidos; este hecho será revisado en función de las adhesiones sucesivas;

- dicha decisión reciba la votación favorable de la mayoría de los países miembros;
- la mayoría calificada alcanzada represente por lo menos el 62% de la población de la Unión (véase cuadro de ponderación de votos)

TABLA 29.

Tabla de ponderación de votos para los Estados miembros y los nuevos Estados miembros			
Estados miembros		Nuevos Estados miembros	
Bélgica	12	Bulgaria	10
Dinamarca	7	Chipre	4
Alemania	29	Estonia	4
Grecia	12	Hungría	12
España	27	Letonia	4
Francia	29	Lituania	7
Irlanda	7	Malta	3
Italia	27	Polonia	27
Luxemburgo	4	República Checa	12
Países Bajos	13	Rumania	13
Austria	10	Eslovaquia	7
Portugal	12	Eslovenia	4
Finlandia	7		
Suecia	10		

Fuente: *Europa en México*, revista de la Delegación de la Comisión Europea en México, núm.3, 1er. semestre de 2001.

C. Las cooperaciones reforzadas en el marco del tratado de Ámsterdam

El Tratado de Ámsterdam preveía la posibilidad de cooperaciones reforzadas, a fin de permitir que ciertos Estados miembros cooperen, aunque en algunos sectores de interés de la Unión otros Estados miembros no deseen involucrarse en las actividades de cooperación.

El Tratado de Niza suprime la posibilidad de veto prevista por el Tratado de Ámsterdam para este tipo de cooperación. Fija en ocho el número mínimo de Estados miembros requerido para promover cooperaciones reforzadas en la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC), salvo en el sector de la defensa. Define las modalidades de funcionamiento de estas cooperaciones y la incorporación de nuevos países miembros a ellas.

3. ALCANCE DEL TRATADO DE NIZA

El Tratado de Niza no es un objetivo en sí; se concibe más bien como el medio para preparar el objetivo histórico de unificar Europa. Aunque es resultado de un proceso de negociación largo y de un equilibrio difícil, ha procurado dar respuesta a todos los puntos previstos en el orden del día de la Cumbre de Niza (tamaño y composición de la Comisión, ponderación de los votos en el Consejo, sustitución de la unanimidad por la mayoría calificada en los procedimientos de decisión y en las cooperaciones reforzadas).

El método comunitario, es decir, el juego de las tres instituciones -Parlamento, Consejo y Comisión- ha sido preservado, pero no ha sido reforzado.

Una vez ratificado el Tratado, la posibilidad de tomar 30 decisiones con mayoría calificada, en lugar de la unanimidad como se había venido haciendo anteriormente, permite a la Unión ejercer de manera más eficiente sus competencias en materia de servicios y propiedad intelectual; pero sigue habiendo posibilidad de veto para algunas de las grandes políticas comunitarias (tema tributario, coordinación de las reglas del seguro social, medio ambiente), y un veto parcial o temporal en los temas de migración, cohesión y asilo.

Este aspecto del Tratado no es satisfactorio porque constituye un riesgo de estancamiento y de incoherencias en las políticas de la Europa ampliada.

La Comisión sigue siendo una institución colegial y los poderes de su presidente han sido reforzados. Treinta Estados miembros aplicarán “L’acquis” (o “capital de logros”) comunitario y las cuestiones de interpretación del derecho comunitario se van a incrementar. Por lo tanto el sistema jurisdiccional se ha reformado.

4. DESPUÉS DE NIZA

El Tratado de Niza entró en vigor después de su ratificación por los países miembros, tras del voto de los parlamentos nacionales o por referéndum. La “declaración sobre el futuro de la Unión” se anexó al Tratado de Niza.

La reforma de Niza preparó el marco institucional de la Unión Europea en la perspectiva de su ampliación, surgiendo la necesidad de llevar a cabo un debate más amplio y profundo sobre el futuro de la Unión, con la participación de las instituciones comunitarias y de amplios sectores de la sociedad europea. Un primer informe se presentó en este contexto en el Consejo Europeo en junio de 2001 (bajo presidencia sueca), y en diciembre de 2001 (bajo presidencia belga) fijando los lineamientos de este proceso de reflexión.

Dicha reflexión se centró especialmente en la simplificación de los Tratados, la delimitación de las competencias, el estatuto de la Carta de los Derechos Fundamentales proclamada en Niza, y el papel de los parlamentos nacionales en la arquitectura europea.

5. CARTA DE LOS DERECHOS FUNDAMENTALES DE LA UNIÓN

La Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión fue proclamada en Niza, al margen del Tratado. Define un conjunto de derechos cívicos, políticos, económicos y sociales de los ciudadanos europeos, agrupados en seis categorías: dignidad, libertad, igualdad, solidaridad, ciudadanía y justicia.

Tales derechos están basados en los derechos y libertades fundamentales recogidos en la Convención Europea de Derechos Humanos, y en las tradiciones constitucionales de los países de la Unión Europea.⁴⁵

Como se ha podido precisar en las líneas anteriores el Tratado de Niza contempla el avance en la composición de las instituciones de la Unión Europea, conforme se ha ido realizando el proceso de ampliación que en la actualidad contempla a 25 estados miembros a partir del 1º de mayo de 2004.

Asimismo, el Tratado de Niza marca un nuevo paso muy importante en la preparación para el crecimiento de la Unión Europea hacia los países de Europa central, oriental, mediterránea o báltica.

⁴⁵ *Europa en México*, revista de la Delegación de la Comisión Europea en México, núm.3, primer semestre de 2001, pp.2-5.

4.5 El intercambio comercial de México con los nuevos estados miembros.

Al iniciar el siguiente punto resulta importante destacar como se encontraba la relación comercial de México y los entonces países candidatos a la adhesión para lo cual se llevará a cabo un análisis correspondiente al periodo 2003.

Por lo que para poder entender aún más el proceso de integración entre México y la Unión Europea ampliada es menester abordar en primera instancia la adecuación que sufrió el Acuerdo entre México y la Unión Europea (UE), denominado TLCUEM.

LA ADECUACIÓN DEL MARCO REGULADOR DEL ACUERDO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA Y DEL TLCUEM ANTE EL PROCESO DE AMPLIACIÓN EUROPEO

Debido al ingreso a la Unión Europea de diez nuevos Estados miembros, que a partir del 1º de mayo de 2004 incorporaron a su legislación interna las normativas, directivas y regulaciones comunitarias – incluida la adopción de su política comercial común y los acuerdos comerciales preferenciales de la Unión Europea con terceros países –, fue necesario que México y la Unión llevaran a cabo algunas adecuaciones formales al TLCUEM para que siguiese siendo operativo, sin que ello implicara su renegociación.

En primer lugar, el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE se modificó con el fin de formalizar la adhesión de los 10 nuevos Estados Miembros. Esta adecuación se efectuó mediante un *Protocolo Adicional*, al cual se adicionaron los nombres e idiomas de los nuevos Miembros que a partir de mayo se integraron. El Protocolo fue firmado el 2 de abril de 2004, aprobado por el Senado de la República el 22 del mismo mes, y entró en vigor el 1º de mayo de 2004.

Adicionalmente, México y la Unión Europea adecuaron los instrumentos jurídicos que comprenden el TLCUEM mediante la adopción de dos Decisiones del Consejo Conjunto México-UE, que cubren en su mayoría aspectos formales relacionados con acceso a mercados, procedimientos aduaneros, compras gubernamentales y servicios.

Tanto el Protocolo Adicional al Acuerdo de Asociación como las Decisiones 3/2004 y 4/2004 del Consejo Conjunto fueron publicados en el Diario Oficial de la Federación (DOF) del 30 de abril de 2004. Si bien estas decisiones modificatorias del TLCUEM no implicaron una renegociación del mismo, si se obtuvieron ciertas concesiones de parte de la Unión con la finalidad de evitar que se afectara el comercio tradicional entre México y los nuevos Estados Miembros una vez que pasaran a formar parte de la Unión Europea.

Tales adecuaciones tuvieron como objetivo garantizar que los derechos y obligaciones del TLCUEM se aplicaran, a partir de mayo de 2004, a todos los Estados miembros de la Unión Europea, y que los productos originarios de México recibieran el mismo trato preferencial que obtenían los 15 miembros anteriores, sin afectar los flujos comerciales tradicionales y la creación de nuevos intercambios.

El procedimiento seguido en México fue relativamente sencillo dado que el Artículo 55 del Acuerdo Global define a las “Partes” como México y la Comunidad Europea y/o sus Estados miembros, según sus competencias respectivas, de conformidad con el Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea. De ahí que la adhesión de otros integrantes a la Comunidad Europea –e incluso la improbable separación de algún miembro– no altera ahora, ni lo hará en el futuro, el concepto de “Partes” en tal acuerdo.

A su vez, el Artículo 56 de ese mismo documento define el “territorio de aplicación” como el territorio de México y los territorios en los que sea aplicable el Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea y en las condiciones previstas en tal Tratado. Debido a la cláusula de aplicación territorial del TLCUEM, el Acuerdo Global se aplicará al territorio establecido en el Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea, Por lo tanto, al modificarse la definición territorial de la Comunidad, desde el 1º de mayo de 2004 se aplicó el TLCUEM a los territorios de los diez nuevos Estados miembros.

Por lo que actualmente, el marco jurídico que norma las relaciones entre México y la Unión Europea es el siguiente:

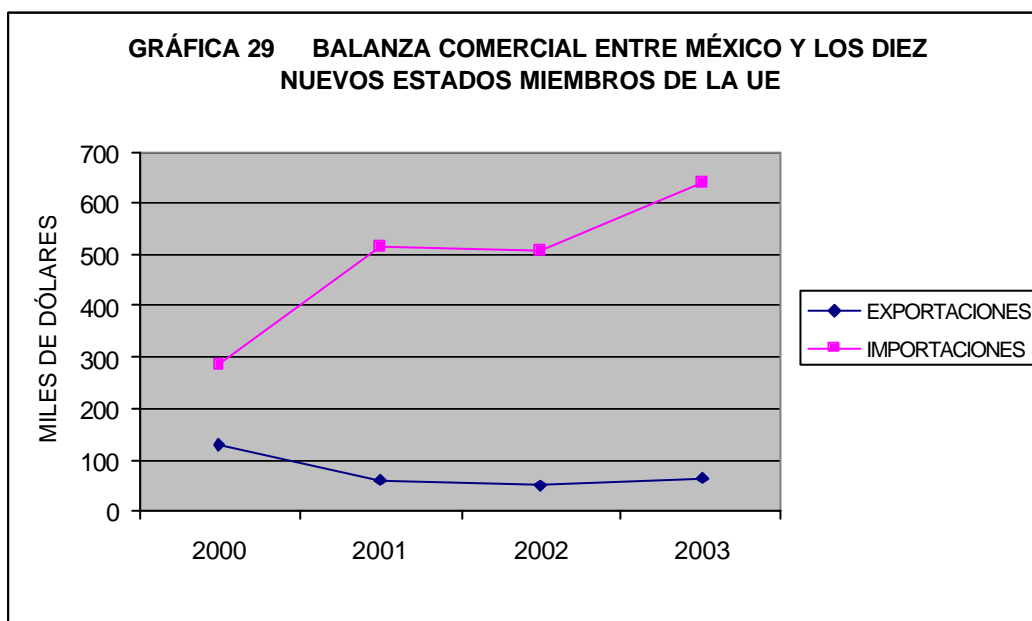
- Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global)
- Protocolo Adicional del Acuerdo Global
- Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLCUEM)
 - Comercio de bienes. Decisión 2/2000
 - Decisión 3/2004 del Consejo Conjunto México-Unión Europea, publicada el 3º de abril de 2004 en el *Diario Oficial de la Federación* y que modifica la Decisión 2/2000
 - Comercio de servicios. Decisión 2/2001
 - Decisión 4/2004 del Consejo Conjunto México-Unión Europea, publicada el 30 de abril de 2004 en el *Diario Oficial de la Federación* y que modifica la Decisión 2/2001
- Acuerdo interinstitucional sobre la protección y reconocimiento de bebidas espirituosas (tequila y mezcal)

Con base en este marco, México y la UE iniciaron en 2005 la revisión del TLCUEM en materia agrícola, comercio de servicios e inversión con el objeto de extender y profundizar su área de libre comercio⁴⁶.

Por otro lado, una vez descrito el marco jurídico que norma las relaciones comerciales de México con la Unión Europea ampliada, se analizará a continuación como ha sido el intercambio comercial de México con los nuevos estados miembros.

INTERCAMBIO COMERCIAL DE MÉXICO CON LOS NUEVOS ESTADOS MIEMBROS

En el incipiente intercambio comercial de México con los nuevos integrantes de la Unión Europea destaca un déficit en la balanza comercial, pues en el 2003 las importaciones registradas fueron de 639,180 millones de dólares, mientras las exportaciones sólo alcanzaron la cifra de 65,080 millones de dólares, **véase la siguiente gráfica y cuadro.**



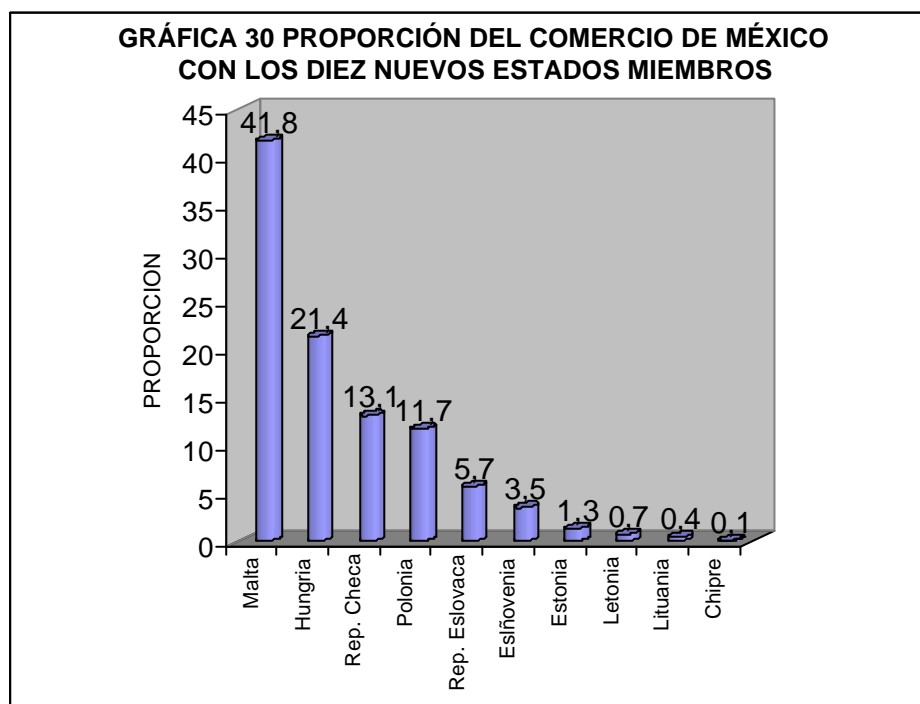
Fuente: Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) con datos de la Secretaría de Economía, PIÑÓN, Rosa María, "EL ACUERDO GLOBAL ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA: BALANCE Y PERSPECTIVAS", ECSA, México 2005, p.97.

⁴⁶ Secretaría de Economía (SE), Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, Tratados Comerciales, "El TLCUEM y la ampliación de la UE" acceso agosto de 2004 en <http://www.economía.gob.mx/index.jsp?p=2117>.

**CUADRO 30.
COMERCIO DE MÉXICO CON LOS PAÍSES DE LA AMPLIACIÓN 2003
(MILLONES DE DÓLARES)**

<i>PAÍS O REGIÓN</i>	<i>IMPORTACIONES</i>	<i>EXPORTACIONES</i>	<i>COMERCIO TOTAL</i>	<i>BALANZA COMERCIAL</i>
UE-15	17,861.9	5,591.7	23,453.6	-12,470
NUEVOS MIEMBROS	579.6	64.9	644.5	-514.7
Chipre	.2	.5	.7	.3
Eslovaquia	36	4.4	40.4	-31.6
Eslovenia	22.6	2	24.6	-20.6
Estonia	9.6	.1	9.7	-9.5
Hungría	106.6	44.2	150.8	-62.4
Letonia	-	-	-	-
Lituania	2.2	.8	3	-1.4
Malta	239.2	.5	239.7	-238.7
Polonia	78.6	4.5	83.1	-74.1
Rep. Checa	84.6	7.9	92.5	-76.7
UE-25	18,441.5	5,636.6	24,098.1	-12,984.7

Fuente: Delegación de la Comisión Europea en México, 2004.



Fuente: Elaboración propia con datos de EUROSTAT.

Como lo muestra la gráfica anterior la proporción del comercio del país con los diez nuevos estados miembros durante el 2003, se encontraba concentrado en mayor medida hacia Malta representando el 41.8 %, del comercio hacia estos países, seguido por Hungría con el 21.4%, República Checa 13.1%, con Polonia 11.7%, República Eslovaca 5.7%, Eslovenia 3.5%, Estonia 1.3%, Letonia 0.7%, Lituania 0.4% y finalmente con Chipre tan sólo el 0.1 %.

En este intercambio comercial con los nuevos miembros, México exportó en 2003 principalmente Hungría (68%), República Checa (12%), Polonia (6.9%), y Eslovaquia (6.8%), Eslovenia (3.5%), Estonia (1.3%), Letonia (0.7%), Lituania (0.4%) y Chipre (0.1%) Algunos de los productos que proveía a esos países son: frutos sin cocer, joyería y bisutería, calzado, partes y refacciones de vehículos, máquinas, aparatos y material eléctrico, pimienta, vinos y vidrio, entre otros, **véase cuadro 31.**

En lo que se refiere a las importaciones, los principales proveedores de productos a México son Malta (46%), Hungría (16%), y República Checa (14%), y en menor medida Polonia (12%) y Eslovaquia (6%).

Los productos de importación más destacados provenientes de la nueva decena de integrantes de la Unión Europea son máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación y de reproducción de sonido e imagen, lámparas y tubos eléctricos, circuitos integrados y micro estructuras electrónicas, aparatos emisores de radiotelefonía y radiodifusión, tarjetas inteligentes, lana, mercancías para la industria química, piedras preciosas, sistemas de generación de electricidad, leche y productos lácteos, entre otros, **véase el cuadro 32.**

**CUADRO 31.
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR MÉXICO
A LOS NUEVOS ESTADOS MIEMBROS EN 2003**

PARTIDA	DESCRIPCIÓN	PROPORCIÓN DEL TOTAL
8471	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos.	22.65
8473	Partes y accesorios (excepto los estuches , fundas y similares) para las máquinas de las partidas 84.69 a 84.72	18.22
8407	Motores de émbolo (pistón) alternativo y motores rotativos.	10.59
8409	Partes identificables como destinadas a los motores de las partidas 84.07 y 84.08	7.81
8517	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos.	3.55
8459	Máquinas de taladrar, escariar, fresar o roscar.	2.23
2208	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior a 80% vol.	2.22
1302	Jugos y extractos vegetales: materias pécticas, pectinatos y pectatos.	2.18
8479	Máquinas y aparatos mecánicos con función propia.	1.72
9104	Relojes de tablero de instrumentos y relojes similares, para automóviles, aeronaves, barcos.	1.62
3004	Medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06)	1.56
8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles d las partidas 87.01 y 87.05	1.34
8417	Hornos industriales o de laboratorio, incluidos los incineradores, que no sean eléctricos.	1.24
3401	Jabón: productos y preparaciones orgánicos tenso activos usados como jabón.	1.11
8542	Circuitos integrados y micro estructuras electrónicas.	1.11
8408	Motores de émbolo (pistón) de encendido por compresión (motores Diesel o semi-Diesel)	1.1
8422	Máquinas para lavar vajilla: máquinas y aparatos para limpiar o secar botellas.	0.95
0904	Pimienta del género Piper.	0.94
9804	Importaciones o exportaciones de equipajes de pasajeros o menajes de casa.	0.86
4016	Las demás manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer.	0.76

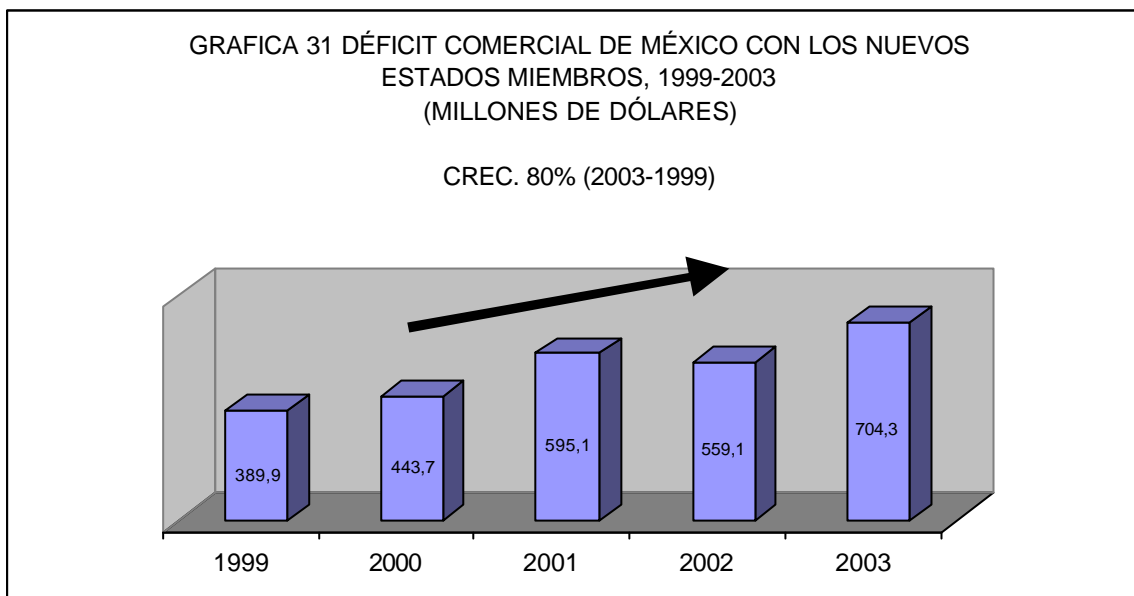
Fuente: Secretaría de Economía con datos de *BANXICO*, "EL TLCUEM Y LA AMPLIACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA", en <http://www.economia.gob.mx/indexjsp?=2117>. p.3.

**CUADRO 32.
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO
PROVENIENTES DE LOS NUEVOS ESTADOS MIEMBROS EN 2003.**

PARTIDA	DESCRIPCION	PROPORCION
8542	Circuitos integrados y micro estructuras electrónicas.	27.16
8471	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos.	5.73
8473	Partes y accesorios para las máquinas o aparatos de las partidas 84.69 a 84.72	4.22
8504	Transformadores eléctricos, convertidores eléctricos estáticos.	3.76
8539	Lámparas y tubos eléctricos de incandescencia o de descarga.	3.64
8529	Aparatos emisores de radiotelefonía, radiotelegrafía, radiodifusión o televisión.	2.9
8532	Condensadores eléctricos fijos, variables o ajustables.	2.64
8703	Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos para el transporte de personas.	2.52
3501	Caseína, caseinatos y demás derivados de la caseína.	2.47
8529	Partes identificables como destinadas a los aparatos de las partidas 85.25 a 85.28	2.41
8536	Aparatos para corte, seccionamiento, protección, derivación o conexión de circuitos eléctricos.	2.34
0402	Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante.	1.84
8517	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos.	1.7
8541	Diodos, transistores y dispositivos semiconductores.	1.56
1901	Extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, granones, fécula, fécula.	1.45
8419	Aparatos y dispositivos para el tratamiento de materias mediante operaciones que impliquen un cambio de temperatura.	1.31
8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 y 87.05	1.3
8502	Grupos electrógenos y convertidores rotativos	1.25
8518	Micrófonos y sus soportes: altavoces (eléctricos altoparlantes).	1.14
5105	Lana y pelo fino u ordinario cardados o peinados.	1.09

Fuente: Secretaría de Economía con datos de *BANXICO*, "EL TLCUEM Y LA AMPLIACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA", en <http://www.economía.gob.mx/indexjsp?=2117>. p.4.

El déficit comercial de México con los nuevos Estados Miembros fue relativamente pequeño, pero muy dinámico, ya que creció 80% en los últimos años y 26% en 2003. Este se concentró 88% en Malta, Hungría, República Checa y Polonia, que proveyeron insumos informáticos y lácteos a México, por lo que la reducción de aranceles a partir del 1° de mayo de 2004 contribuiría a incrementar sustancialmente el comercio recíproco, **véase la gráfica 31**.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México, PIÑÓN Rosa María, "EL ACUERDO GLOBAL ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA: BALANCE Y PERSPECTIVAS", ECSA México, 2005, p.99.

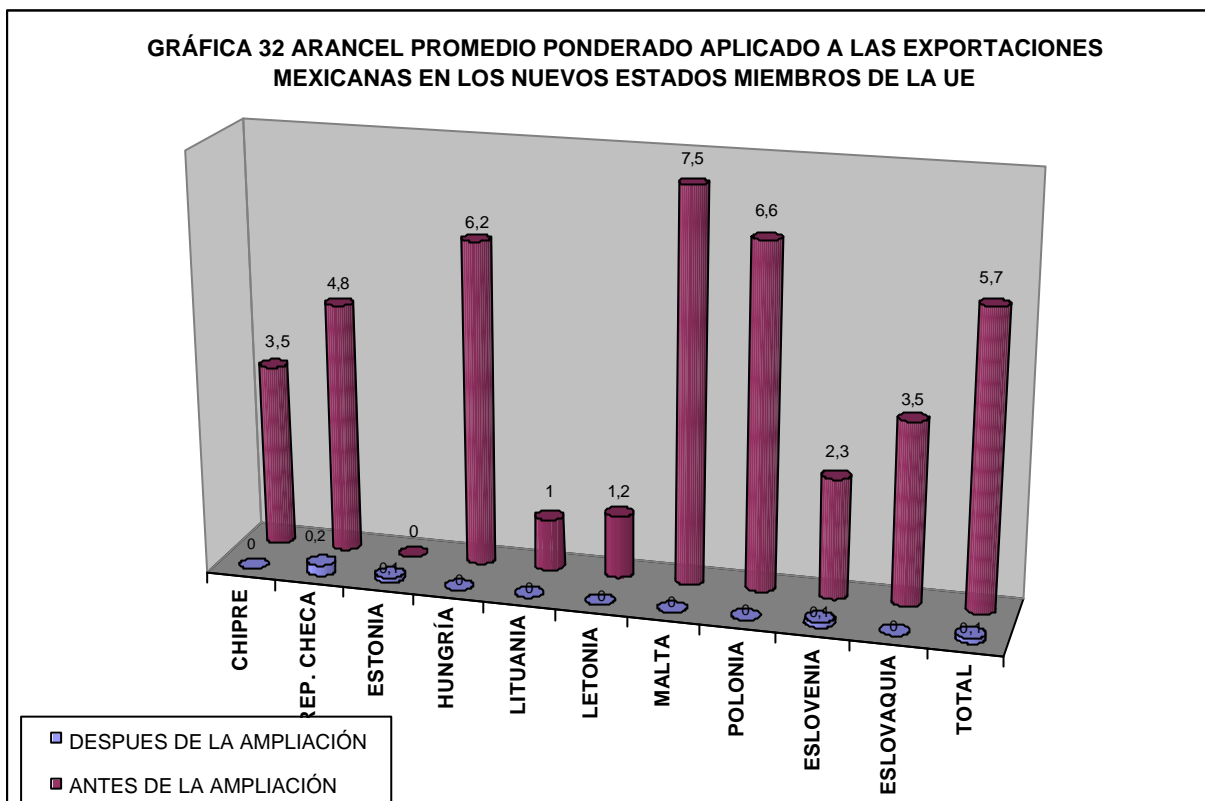
Por otra parte, los nuevos miembros de la Unión Europea estuvieron demandando una serie de productos que México bien pudo abastecer y que para entrar a esos mercados estuvieron pagando un arancel de 0.1% -y en otros casos el arancel fue de 0%-, cuando antes de su adhesión el arancel promedio a pagar era de un 5.7%, **véase gráfica 32.**

Entre tales productos están alimentos, combustibles, equipo de transporte, ropa, cerveza, tequila, químicos, vehículos, entre otros.

México es altamente competitivo en algunos de esos productos, como los textiles y ropa, específicamente los pantalones de algodón, el terciopelo y la felpa por trama y la mezclilla.

Es conveniente subrayar que dado que la mayoría de las exportaciones ya gozaban de acceso libre de arancel a la UE-15, la ampliación les otorga una ventaja arancelaria en el mercado de los diez nuevos miembros.

Cabe destacar que en el mercado de los nuevos miembros existe una serie de oportunidades que el sector exportador mexicano bien puede aprovechar, siempre y cuando se desarrolle una planeación estratégica en torno a un sistema de inteligencia comercial que permita satisfacer esa demanda, principalmente de productos manufactureros , **véanse cuadros 33 y 34.**



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía y EUROSTAT, PIÑÓN Rosa María, "EL ACUERDO GLOBAL ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA: BALANCE Y PERSPECTIVAS", ECSA México 2005, p.100.

**CUADRO 33.
VALOR EN MILES DE EUROS**

PAIS	PRODUCTO	IMPORTACIONES 2002		ARANCEL	
		PROV. DE MÉXICO	TOTALES	ACTUAL	NUOVO
CHIPRE					
	* Preparaciones químicas	293	361	6.5%	0.0%
	* Vehículos de transporte	196	52,958	10.0%	0.0%
POLONIA					
	* Cerveza	497	18,849	30.0%	0.0%
	* Máquinas y hojas de afeitar	37,584	82,012	9.0%	0.0%
	* Tabaco	631	51,867	105.0%	9.4%
REP. CHECA					
	* Alimentos para animales	1,038	4,785	56.0%	0.0%
	* Cerveza	197	7,446	20.0%	0.0%
	* Tequila	599	3,479	56.0%	0.0%
ESLOVAQUIA					
	* Tequila	417	6,833	56.0%	0.0%
HUNGRÍA					
	* Partes para motores 8409	13,741	1,414,207	10.0%	0.0%
	* Partes para motores 8407	11,320	57,350	12.0%	0.0%
	* Condensadores eléctricos	8,645	41,402	11.0%	0.0%

Fuente: Secretaría de Economía con datos de EUROSTAT, PINON Rosa María, "EL ACUERDO GLOBAL ENTRE MEXICO Y LA UNIÓN EUROPEA: BALANCE Y PERSPECTIVAS", ECSA México 2005, p.6.

CUADRO 34.

PAIS	PRODUCTO	IMPORTACIONES 2002		ARANCEL	
		PROV. DE MÉXICO	TOTALES	ACTUAL	NUEVO
ESTONIA**					
	* Telas sin tejer	683	1,575	0.0%	0.0%
	* Bebidas espirituosas	214	746	0.0%	0.0%
LETONIA					
	* Jabones de tocador	100	2,066	3.0%	0.0%
LITUANIA					
	* Jabones de tocador	277	3,193	6.5%	0.0%
MALTA					
	* Aparatos de telefonía	197	2,499	7.5%	0.0%
	* Manufacturas de plástico	114	16,750	8.4%	0.0%
ESLOVENIA					
	* Vendas adhesivas	272	1,813	10.0%	0.0%
	* Pigmentos (dióxido de titanio)	250	2,865	10.0%	0.0%

**El arancel NMF de Estonia es 0% por lo que el acceso se mantiene sin cambios.
Fuente: Secretaría de Economía con datos de EUROSTAT.

De igual forma, en el marco del TLCUEM, los nuevos integrantes de la Unión Europea tienen una serie de oportunidades en el mercado mexicano, de manera particular en el sector agrícola, ya que al amparo de la Política Agrícola Común se prevé una fuerte desviación del comercio en su beneficio.

Aunque México disfruta de cupos arancelarios para 21 productos agropecuarios, en términos generales desde la puesta en marcha del TLCUEM ha utilizado de manera mínima los otorgados a productos agrícolas bajo la categoría 6 (miel natural, yema de huevo, flores, algunas hortalizas y frutas, conservas de pescado, melaza de caña, chicles y materias albúminas), véase cuadro 35.

CUADRO 35.
CUPOS AGROPECUARIOS PARA MÉXICO EN EL TLCUEM (toneladas)

Producto	Cuota inicial	Cuota disponible (al 30-abril-04)	Libre %
Huevos de ave con cáscara	300	300	100.0
Huevos de ave sin cáscara	1,000	1,000	100.0
Miel natural	30,000	20,208	67.4
Flores	350	350	100.0
Demás flores	400	400	100.0
Espárragos frescos	500	581	96.8
Chícharos frescos	500	500	100.0
Aguacates	20,000	15,358	76.8
Demás melones	1,000	1,000	100.0
Demás frutos sin cocer	1,000	1,000	100.0
Conservas de pescado	3,500	3,500	100.0
Melaza de caña	275,000	246,431	89.6
Chicles	1,000	897	89.6
Espárragos en conserva	1,000	1,000	100.0
Frutos de conserva	1,500	1,500	100.0
Jugo de naranja	1,000	639	63.9
	30,000	28,727	95.8
	2,500	2,500	100.0
Albúminas	3,000	2,990	99.6

Fuente: Secretaría de Economía con datos de EUROSTAT.

En resumen, la incorporación a la Unión Europea de los nuevos Estados miembros significa para México una mayor competencia, y es de esperar que los 15 Estados miembros previos a mayo de 2004 tiendan más a incrementar su comercio y su inversión con los nuevos miembros de la Unión Europea que con aquellos países que se encuentran distantes, como es el caso de México.

Además, si bien los países recién incorporados son pequeños y no tienen un alto poder adquisitivo, su tendencia es a volverse muy productivos debido a los cambios estructurales que han tenido que implantar para adherirse a la cada vez más rigurosa normativa europea en aspectos relativos al medio ambiente, transporte, instalaciones industriales, normas de calidad de los productos y las condiciones de trabajo, entre otros⁴⁷.

Sin embargo, con el análisis anterior ha podido observarse que el incipiente intercambio comercial de México con los nuevos integrantes de la Unión Europea hasta el 2003, se había venido destacado por un déficit comercial relativamente pequeño, pero muy dinámico de la balanza comercial, por lo que ahora es preciso realizar una evaluación del TLCUEM en un periodo más reciente, es decir, hacia el sexto año de su vigencia, con la incorporación de los diez nuevos Estados Miembros a partir del 1º de mayo de 2004.

⁴⁷ Piñón, Rosa María, *“El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas”*, Asociación Mexicana de Estudios sobre la Unión Europea ECSA México, 1ª edición, México 2005, pp. 97-103.

4.6 Perspectivas Comerciales entre México y la Unión Europea ampliada en el marco del TLCUEM.

Antes de abordar de lleno el último apartado de la presente investigación es importante mencionar que el punto a destacar de manera fundamental serán propiamente las perspectivas comerciales de México con la Unión Europea ampliada en el marco del TLCUEM, para lo cual se analiza la información proporcionada por la Secretaría de Economía (SE), en materia comercial y de inversión que va del periodo 1999 hacia el primer semestre de 2006.

Para lo cual, es menester realizar la remembranza de como fue evolucionando el proceso de ampliación de la Unión Europea de los 25 estados miembros.

LA AMPLIACIÓN EUROPEA A PARTIR DEL 1º DE MAYO DE 2004

Con la caída del muro de Berlín en 1989, debido a razones de tipo geopolítico y estratégico la Unión Europea decidió acercarse a los países de Europa del Este y Central. Mas adelante, en la Cumbre de Berlín celebrada en marzo de 1999, el Consejo Europeo declararía que tal decisión había constituido una prioridad histórica. Por su parte, dichos países vieron en Europa Occidental una economía de mercado pujante y una democracia bien establecida, lo que la convertía en una opción que les ofrecía grandes perspectivas para un mejor bienestar social. De esta manera, después de los acontecimientos de 1989 empezaron a realizar esfuerzos a fin de cumplir con los criterios establecidos por la Unión Europea para integrarse a ella⁴⁸.

Por lo que en ese sentido, una vez cumplidos los criterios establecidos a partir del 1º de mayo de 2004, se adhirieron a la Unión Europea diez nuevos Estados Miembros (EM), con lo que ahora el nuevo bloque europeo está conformado por 25 naciones.

Esta es la quinta ampliación que lleva a cabo la Unión Europea desde su constitución en 1957. Europa antes de 2004 contaba con 15 miembros a saber (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Países Bajos, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia) y con ésta última ampliación pasó a conformar una comunidad más amplia. Los nuevos Estados Miembros que se adhirieron son: **Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa y Eslovaquia.**

⁴⁸ Los requisitos a cumplir por estos países, establecidos por el Consejo de Copenhague de junio de 1993, se refieren básicamente a tres aspectos: 1) *Político*. Establecimiento de un régimen democrático, respeto a los derechos humanos, existencia de un Estado de derecho y protección de las minorías; 2) *Económico*. Existencia de estructuras de mercado que sean compatibles con las de la Unión Europea, y 3) *Jurídico*. Capacidad de adoptar la legislación comunitaria así como las obligaciones de la membresía y con ello el fin común en los ámbitos político, económico y monetario.

Así, la Unión Europea (UE) se convirtió en el bloque comercial más grande del mundo, representando un mercado de **455 millones de consumidores** (74.9 millones provenientes de los nuevos Estados Miembros y un PIB de 360.4 mil millones de dólares) con un producto interno bruto PIB total de alrededor de 9.5 billones de dólares.

Por otra parte la Unión Europea ampliada realiza más del 20% del comercio mundial, y genera y recibe 46% y 24%, respectivamente, de los flujos mundiales de inversión productiva (IED).

En ese sentido, dentro los efectos económicos esperados como resultado de la ampliación destacan los siguientes: **incentivo a la inversión**, se espera que se estimulen los flujos de capital productivo gracias a la certidumbre en el marco jurídico y en el ambiente de negocios; **impulso comercial**, se espera que se incremente el comercio entre ambos países, ampliando la gama y calidad de insumos y productos disponibles; **incremento en la productividad**, se incrementarán las economías de escala y, por lo tanto, la competencia y la productividad; **crecimiento económico**, con todo lo anterior, se impulsarán ambas la economías , y en particular, el empleo y el nivel de vida de su población.

Para México, esta ampliación representa un reto y una gran oportunidad para aprovechar aún más el potencial que ofrece el *TLCUEM (Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea)*.

Así las empresas mexicanas tendrán la oportunidad de aprovechar economías con mayor eficiencia y competitividad, al gozar de un mismo trato preferencial en lo que se refiere a preferencias arancelarias y barreras no arancelarias, en todo el mercado unificado de los 25 Estados Miembros de la Unión Europea.

Para México, la ampliación de la Unión Europea abre nuevas oportunidades de negocios, ya que los nuevos Estados Miembros están modernizando su infraestructura y su planta productiva, atrayendo un mayor flujo de inversión, de bienes de capital e insumos. Además, con el aumento en el poder adquisitivo de la población en los próximos años también se espera que se amplíe la demanda de bienes de consumo.

En base a lo anterior, se observa que la Unión Europea ha aumentado su importancia como fuerza principal en las Relaciones Internacionales, a tal grado que se ha planteado con frecuencia que hoy día es una de las potencias emergentes del sistema internacional.

LA EVALUACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA TLCUEM (2004-2006)

Como es sabido el primer eslabón en la integración comercial intercontinental de Europa en América Latina fue el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea (también llamado Acuerdo Global), cuya vertiente comercial es el *TLCUEM*, se integró por las Decisiones Conjuntas 2/2000 y 2/2001, y entró en vigor a partir del 1º de julio de 2000 y 1º de marzo de 2001, respectivamente.

En ese sentido, resulta interesante resaltar que desde la entrada en vigor del *TLCUEM*, la Unión Europea se ha consolidado como el segundo socio comercial de México. En ese sentido, el intercambio recíproco ascendió en 2003, a 23,656 millones de dólares (8.3% más que en 2002), no obstante el ambiente recesivo en ambas partes y, en general, en la economía internacional.

Asimismo, tenemos que durante los primeros diez meses de 2004 el comercio total aumentó 15.1%. Por su parte las exportaciones a la Unión Europea crecieron 12.5% y sus importaciones provenientes de esa región, 15.9%, **véase el siguiente cuadro.**

CUADRO 36.
COMERCIO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA, 1993-2004
(millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Ene- oct* 2004	Var. % 2004
Exportaciones	2,789	2,806	3,353	3,510	3,988	3,889	5,503	5,610	5,334	5,218	5,593	5,385	12.5
Importaciones	7,799	9,058	6,750	7,774	9,961	11,787	12,951	15,033	16,314	16,628	18,063	17,946	15.9
Saldo	-5,010	-6,252	-3,397	-4,264	-5,974	-7,898	-7,748	-9,422	-10,980	-11,410	-12,470	-12,561	17.4
Comercio	10,587	11,864	10,104	11,283	13,949	15,677	18,153	20,643	21,648	21,845	23,656	23,331	15.1

*Cambio porcentual respecto al mismo periodo del año anterior.

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México, PIÑÓN Rosa María, *EL ACUERDO GLOBAL ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA: BALANCE Y PERSPECTIVAS*, ECSA México 2205, p.245.

Con base en datos de importación de cada parte, la evaluación comercial revela un incremento en el comercio de casi 40%, al cuarto año a partir de la entrada en vigor del *TLCUEM*, hasta alcanzar 26 mil millones de dólares a junio de 2004, **véase cuadro 37.**

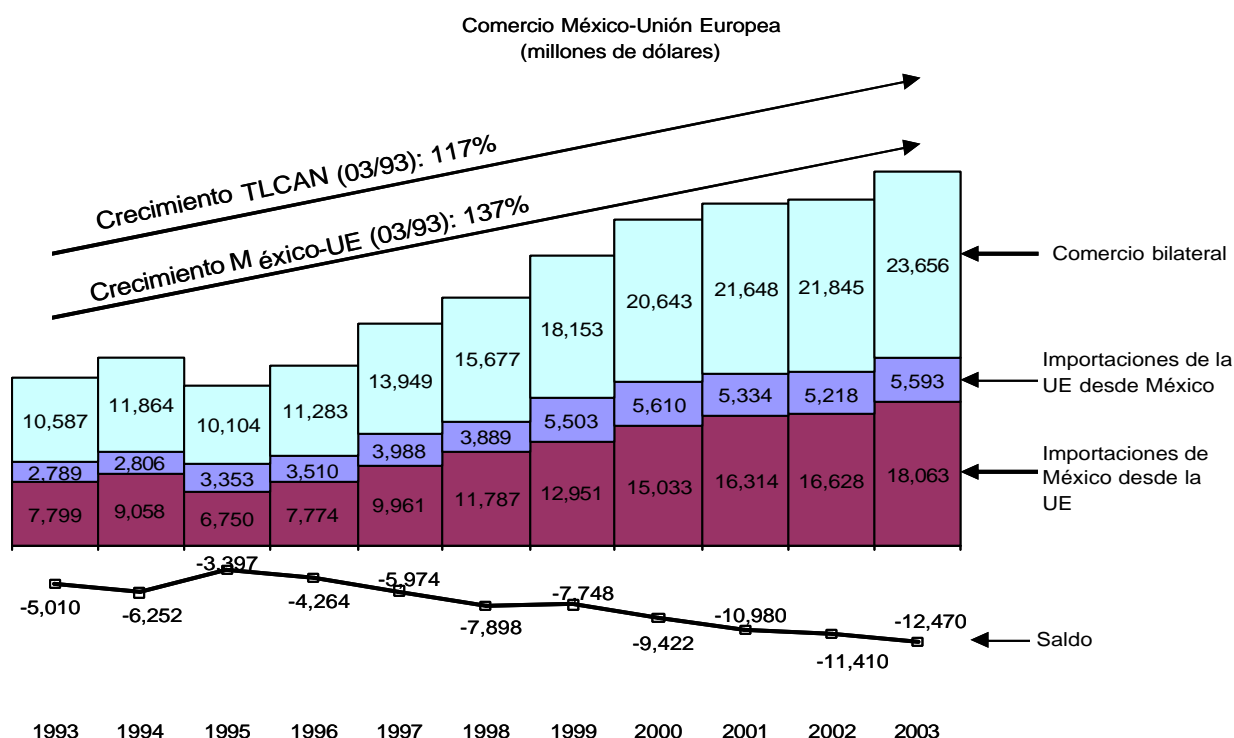
CUADRO 37.
COMERCIO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA BAJO EL TLCUEM
(cifras combinadas, millones de dólares)

Periodo		Importaciones de la UE desde México	Crec. %*	Importaciones de México desde la UE	Crec. %*	Comercio bilateral	Crec. %*
Año previo	julio 1999-Junio 2000	5,535		13,399		18,934	
Primer año	julio 2000-Junio 2001	6,879	24.3	16,032	19.7	22,911	21.0
Segundo año	julio 2001-Junio 2002	5,830	5.3	15,867	18.4	21,697	14.6
Tercer año	julio 2002-Junio 2003	6,584	19.0	17,475	30.4	24,059	27.1
Cuarto año	julio 2003-junio 2004	7,249	31.0	19,189	43.2	26,438	39.6

*Cambio porcentual respecto al año previo al TLCUEM. Fuente: Secretaría de Economía con datos de BANXICO y de la Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas.

La expansión del comercio entre México y la Unión Europea es contundente. De hecho, si se consideran fuentes de información combinadas y un periodo más amplio, puede constatarse que el cambio porcentual de tal comercio ha sido superior al registrado por los flujos de comercio entre México y Estados Unidos al amparo del TLCAN, en vigor desde 1994, véase la gráfica 33.

GRÁFICA 33.



Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México y de la Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas, PIÑÓN Rosa María, "EL ACUERDO GLOBAL ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA: BALANCE Y PERSPECTIVAS", ECSA México 2005, p.247.

Este dinamismo comercial ha sido particularmente notorio en los intercambios con algunos de los diez nuevos Estados miembros que se incorporaron a la UE a partir del 1º de mayo de 2004, en su quinta ampliación para sumar 25 integrantes. Destaca la muy favorable evolución del comercio con la República Checa (143.2%), Hungría (114.2%) y la República Eslovaca (99%).

Por otro lado, no obstante que el saldo comercial es, en términos absolutos, creciente y desfavorable para México, durante los últimos años se ha reducido su ritmo de aumento.

Sin embargo, lo más importante es la composición misma del déficit, que está conformado principalmente por la importación de insumos, maquinaria y equipo, más del 57% de las importaciones mexicanas procedentes de la Unión Europea está compuesto por bienes intermedios y más del 23% por bienes de capital, cuyo destino es su incorporación a procesos productivos, haciéndolos más eficientes, acrecentando la productividad, la incorporación de valor agregado y la competitividad de los productos mexicanos destinados a los mercados interno y mundial.

A escala sectorial, el dinamismo del comercio entre México y la Unión Europea también ha sido notorio. Las tasas de crecimiento registradas en sectores como el farmacéutico, el de maquinaria, las manufacturas de plástico, la metalmecánica, el acero y la cadena textil son ilustrativas de la creación del comercio generado al amparo del *TLCUEM*, **véase el cuadro 38**.

En materia de inversión, la Unión Europea, también siguió consolidándose durante este periodo, como la segunda fuente de Inversión Extranjera Directa (IED) realizada en México. Entre 1994 y septiembre de 2004 se recibieron 143.9 mil millones de dólares de IED, 24.2% de los cuales se originó en la Unión Europea (34,791 millones de dólares), **véase cuadro 39**. En términos del número de empresas a junio de 2004 había en México 30,395 establecimientos, de los cuales 6,534 (21.5%) provinieron de la Unión Europea.

Actualmente, México tiene en vigor 15 acuerdos de promoción y protección recíproca de inversión (APPRI's) con igual número de Estados miembros de la Unión Europea ampliada. Estos instrumentos, aun cuando no forman parte del *TLCUEM* y han sido negociados caso por caso, otorgan la certidumbre jurídica necesaria para alentar los flujos de capitales productivos en ambas direcciones.

CUADRO 38.
CRECIMIENTO DEL COMERCIO BILATERAL MÉXICO-UNIÓN EUROPEA
POR SECTORES, 1999-2003
(millones de dólares)

Sector	Comercio total		Crecimiento 99-03 (%)
	2003*	1999	
Farmacéutico	1,386.2	45.6	2942.5
Maquinaria (bienes de capital)	2,998.3	129.7	2212.1
Manufacturas de plásticc	462.3	28.0	1549.2
Metalmecánica	353.5	34.8	916.8
Acero	708.6	85.2	732.2
Cadena Textil	585.8	79.8	634.5
Equipo médico	257.6	40.9	530.6
Autopartes	1,866.1	432.6	331.4
Manufacturas eléctricas	1,447.4	342.0	323.2
Químicos	1,317.3	362.7	263.2
Juguetes	47.6	20.6	130.5
Autos/camiones	1,292.8	569.0	127.2
Electrónica	1,261.3	670.5	88.1
Agropecuario	649.8	410.8	58.2
Minería	158.2	150.2	5.4
Petróleo	94.6	838.0	-88.
Otros sectores	10,127.1	13,574.1	-25.4
Total	25,017.4	17,814.3	40.4

* No se incluyen las importaciones de Grecia para el mes de diciembre.

Fuente: Secretaría de Economía, PIÑON Rosa María, "EL ACUERDO GLOBAL
 ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA: BALANCE Y PERSEPECTIVAS",
 ECSA México 2005, pp.249.

De hecho, la inversión acumulada europea en México, a partir de 2000, representa el 58.8% del total invertido aquí por el bloque a partir de 1994. Por lo que la presencia de empresas mexicanas en la Unión Europea es creciente.

Se estima que la inversión mexicana en el territorio comunitario es superior a los 6,000 millones de dólares. Así la inversión de las dos partes también reportó crecimientos en ambos sentidos⁴⁹.

⁴⁹ Piñón, Rosa María, "El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas", Asociación Mexicana de Estudios sobre la unión Europea ECSA México, 1ª. Edición, México 2005, pp.245-249.

CUADRO 39.
INVERSIÓN DE LA UE-15 EN MÉXICO
(millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Ene- sep 2004	1994- 2004	Part. %
Total	10,661	8,344	7,817	12,186	8,318	13,196	16,763	27,546	15,043	11,039	12,976	143,897	100.0
UE	1,935	1,840	1,144	3,173	2,051	3,728	2,832	4,090	4,185	4,092	5,717	34,790	24.2

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

Finalmente, para lo cual fue el propósito de la presente investigación, el analizar las relaciones comerciales y de inversión entre México y la Unión Europea ampliada, se cuenta con la información más reciente proporcionada por la Secretaría de Economía (SE), la cual comprende del periodo 1999 hacia el primer semestre de 2006.

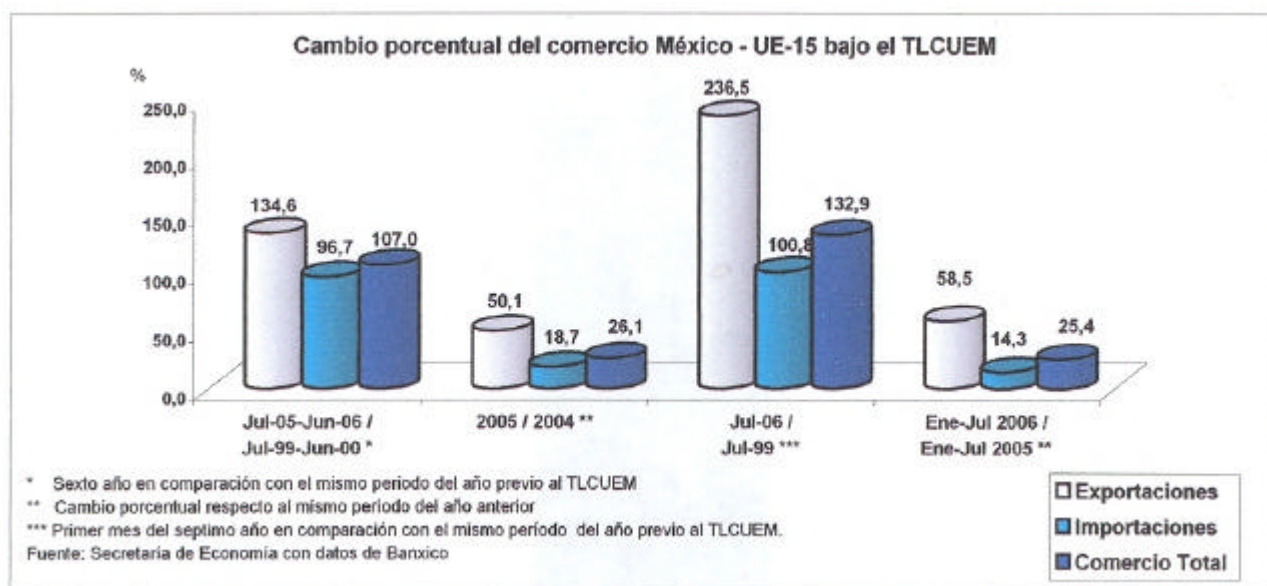
Por lo que a continuación se presenta el estado reciente de las balanzas comerciales de México con la Unión Europea tanto los 15, como de los diez nuevos estados miembros, estas dos se presentan sólo como marco de referencia de datos estadísticos, ya que de forma posterior se analizará la balanza comercial de México con la Unión Europea de los 25 nuevos estados miembros.

CUADRO 40.
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-UNIÓN EUROPEA-15
MILES DE DÓLARES

Año Mes	Exportaciones	Cambio (%)	Importaciones	Cambio (%)	Saldo	Comercio Total	Cambio (%)
1999	5.202.760,1		12.950.664,2		-7.747.904,1	18.153.424,4	
2000	5.610.197,6	7,8	15.032.670,7	16,1	-9.422.473,1	20.642.868,2	13,7
2001	5.334.067,4	-4,9	16.313.867,9	8,5	-10.979.800,5	21.647.935,3	4,9
2002	5.217.716,5	-2,2	16.627.821,2	1,9	-11.410.104,7	21.845.537,7	0,9
2003	5.592.971,6	7,2	18.863.373,5	8,6	-12.470.401,9	23.656.345,1	8,3
2004	6.469.150,1	15,7	21.050.438,6	16,5	-14.581.288,5	27.519.588,7	16,3
2005	9.712.707,2	50,9	24.991.896,5	18,7	-15.279.189,4	34.704.603,7	26,1
Jul-99-Jun2000	5.075.480,7		13.641.331,6		-8.565.850,8	18.716.812,3	
Jul-05-Jun2006	11.907.121,1	134,6	26.835.534,2	96,7	-14.928.413,1	38.742.655,3	107,0
Julio 1999	345.169,2		1.113.708,0		-768.538,8	1.458.877,2	
Julio 2006	1.161.429,6	236,5	2.236.863,9	100,8	-1.075.434,3	3.398.293,5	132,9
Ene-Jul 2005	4.608.138,6		13.655.356,6		-9.047.218,0	18.263.495,2	
Ene-Jul 2006	7.305.480,9	58,5	15.602.787,1	14,3	-8.297.306,2	22.908.268,1	25,4

Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General para Europa y ALCA, "RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA", en <http://www.economía.gob.mx>.

GRÁFICA 34.



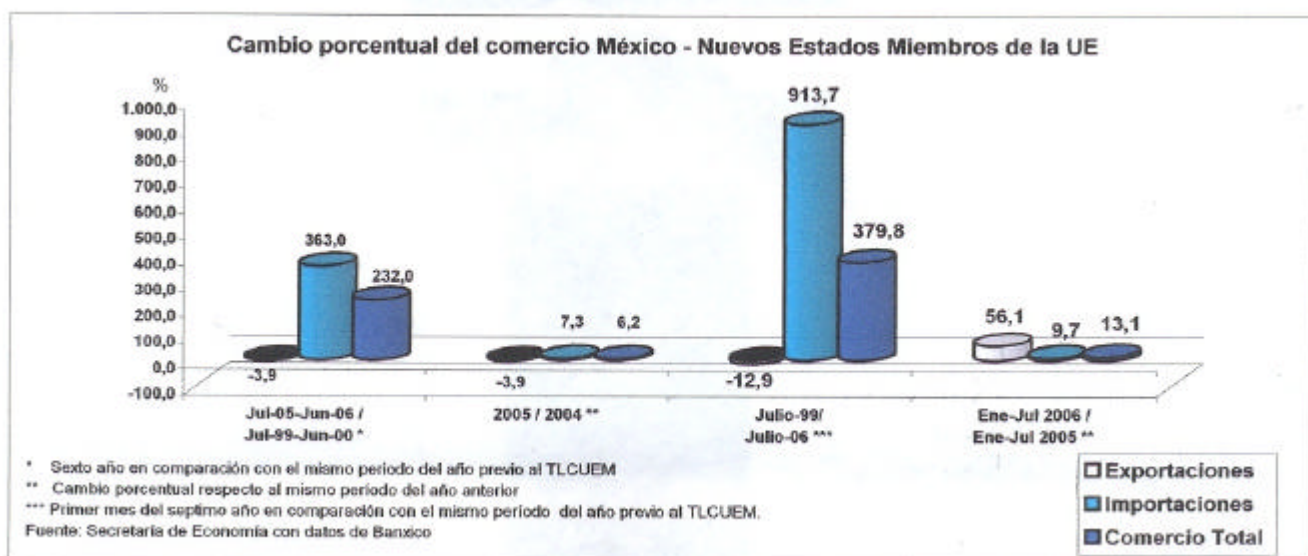
En <http://www.economía.gob.mx>.

**CUADRO 41.
BALANZA COMERCIAL MÉXICO- NUEVOS ESTADOS MIEMBROS DE LA UE
MILES DE DÓLARES**

Año Mes	Exportaciones	Cambio (%)	Importaciones	Cambio (%)	Saldo	Comercio Total	Cambio (%)
1999	150.510,0		185.733,3		-35.223,3	336.243,3	
2000	130.693,8	-13,2	283.607,7	52,7	-152.913,8	414.301,5	23,2
2001	61.664,0	-52,8	515.525,6	81,8	-453.861,5	577.189,6	39,3
2002	50.667,9	-17,8	508.450,5	-1,4	-457.782,6	559.118,4	-3,1
2003	65.084,3	28,5	639.177,7	25,7	-574.093,4	704.262,0	26,0
2004	98.474,9	51,3	904.846,6	41,6	-806.371,6	1.003.321,5	42,5
2005	94.647,2	-3,9	970.734,0	7,3	-876.086,8	1.065.381,2	6,2
Jul-99-Jun2000	119.986,3		216.175,2		-96.188,9	336.161,4	
Jul-05-Jun2006	115.291,0	-3,9	1.000.858,5	363,0	-885.567,5	1.116.149,5	232,0
Julio 1999	12.950,6		9.524,1		3.426,5	22.474,7	
Julio 2006	11.275,3	12,9	96.548,6	913,7	-85.273,3	107.823,9	379,8
Ene-Jul 2005	44.854,4		561.959,4		-517.105,0	606.813,7	
Ene-Jul 2006	70.033,6	56,1	616.302,2	9,7	-546.268,6	686.335,7	13,1

Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General para Europa y ALCA, "RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA", en <http://www.economía.gob.mx>

GRÁFICA 35.



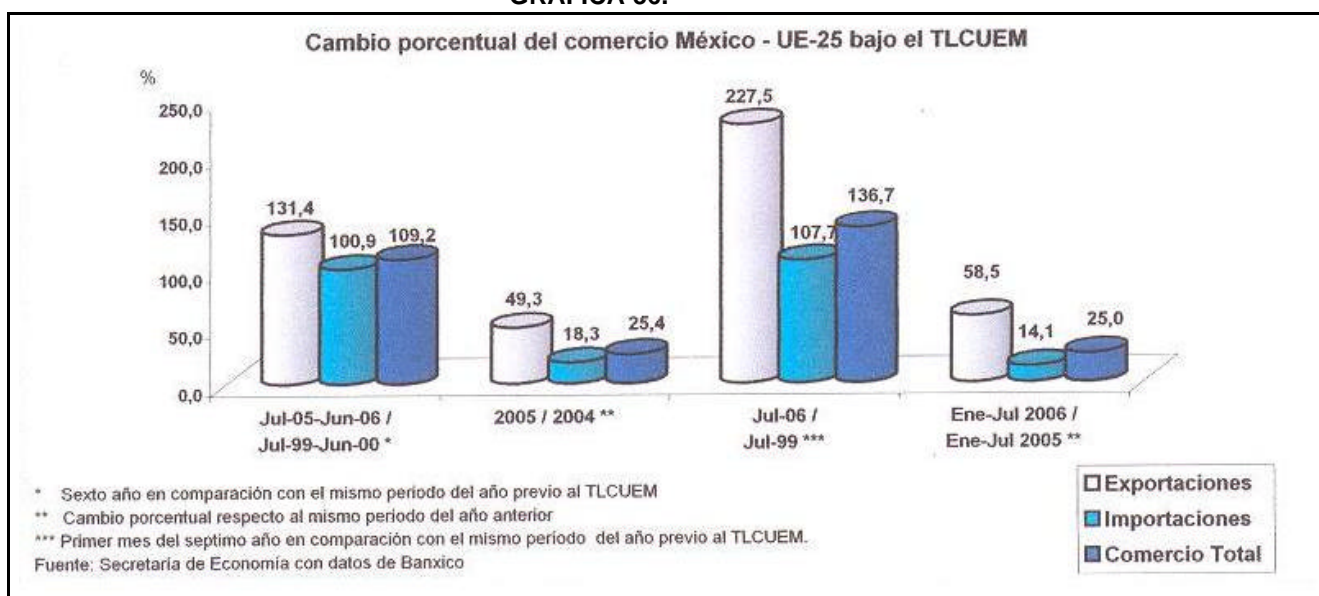
En <http://www.economía.gob.mx>.

**CUADRO 42.
BALANZA COMERCIAL MÉXICO - UNIÓN EUROPEA DE LOS 25 ESTADOS MIEMBROS
MILES DE DÓLARES**

Año Mes	Exportaciones	Cambio (%)	Importaciones	Cambio (%)	Saldo	Comercio Total	Cambio (%)
1999	5.353.270,2		13.136.397,6		-7.783.127,4	18.489.667,7	
2000	5.740.891,4	7,2	15.316.278,4	16,6	-9.575.387,0	21.057.169,8	13,9
2001	5.395.731,4	-6,0	16.829.393,5	9,9	-11.433.662,1	22.225.124,9	5,5
2002	5.268.384,4	-2,4	17.136.271,7	1,8	-11.867.887,3	22.404.656,2	0,8
2003	5.658.055,9	7,4	18.702.551,2	9,1	-13.044.495,3	24.360.607,0	8,7
2004	6.567.625,0	16,1	21.955.285,1	17,4	-15.387.660,1	28.522.910,2	17,1
2005	9.807.354,4	49,3	25.962.630,6	18,3	-16.155.276,2	35.769.984,9	25,4
Jul-99-Jun2000	5.195.467,0		13.857.506,7		-8.662.039,7	19.052.973,7	
Jul-05-Jun2006	12.022.412,1	131,4	27.836.392,7	100,9	-15.813.980,6	39.858.804,8	109,2
Julio 1999	358.119,8		1.123.232,1		-765.112,3	1.481.351,9	
Julio 2006	1.172.704,9	227,5	2.333.412,5	107,7	-1.160.707,6	3.506.117,4	136,7
Ene-Jul 2005	4.652.993,0		14.217.316,0		-9.564.323,0	18.870.309,0	
Ene-Jul 2006	7.375.514,5	58,5	16.219.089,3	14,1	-8.843.574,8	23.594.603,8	25,0

Fuente : Secretaría de Economía, Dirección General para Europa y ALCA, "RELACIONES COMERCIALES MÉXICO - UNIÓN EUROPEA", en <http://www.economía.gob.mx>

GRÁFICA 36.



En <http://www.economía.gob.mx>

En base al **cuadro 42 y la gráfica 36**, se puede observar que durante el quinto año del TLCUEM, el comercio total de México con la Unión Europea de los 25 estados miembros ascendió a **35.8** mil millones de dólares (mmd), 25.5 por ciento más que en 2004 al pasar de los 28.5 a los 35.8 mil millones de dólares, las exportaciones aumentaron 49.3 por ciento al pasar de los 6.5 a los 9.8 mil millones de dólares y las importaciones 18.3 por ciento al pasar de los 21.9 a los 25.9 mil millones de dólares.

Del intercambio comercial que México realiza con la Unión Europea de los 25, el 77.9 por ciento es con: Alemania (32.5 por ciento), España (17.8 por ciento), Italia (10.6 por ciento), Francia (8.7 por ciento) y Reino Unido (8.3 por ciento). Los diez nuevos Estados miembros participan con el 3.0 por ciento en el comercio bilateral.

Durante el primer semestre de 2006, el comercio entre México y la Unión Europea aumentó 25.0 por ciento alcanzando los 23.5 mil millones de dólares.

Considerando las importaciones de cada parte a junio de 2006, el comercio bilateral registró 39.8 mil millones de dólares (mmd) 109.2 por ciento más que en 1999.

Durante el quinto año del TLCUEM según cifras de México (*Banxico*), el comercio México-Unión Europea creció 65 por ciento respecto al año previo a su entrada en vigor; las exportaciones aumentaron 46.5 por ciento y las importaciones 71.9 por ciento.

De acuerdo con cifras de importación de cada parte, durante el quinto año del TLCUEM el comercio bilateral creció 76 por ciento, las importaciones de la Unión Europea provenientes de México aumentaron 71.5 por ciento y las importaciones mexicanas provenientes de ese bloque 77.8 por ciento.

El 1° de julio de 2007 se cumplieron 7 años de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea, mediante el cual en 2006 el comercio bilateral alcanzó 42 mil millones de dólares.

Ello considerando cifras de importación de cada parte, lo que representa un aumento de 133 por ciento con respecto al año previo a la entrada en vigor del TLCUEM.

Las exportaciones mexicanas a la Unión Europea se han incrementado 166 por ciento, lo que representa más de 13 mil millones de dólares en 2006.

Esto contrasta positivamente con el crecimiento de las exportaciones mexicanas al resto del mundo que aumentaron a una tasa de 80 por ciento en este periodo. Los sectores que presentan los mayores incrementos en términos de valor incluyen: manufacturas de bienes de consumo, automotriz y equipo de oficina.

Las importaciones mexicanas provenientes de la Unión Europea ampliada crecieron 124% para alcanzar 29 mil millones de dólares en 2006. Alrededor del 80% de estas importaciones son insumos y bienes de capital, los cuales contribuyen a elevar la competitividad de la planta productiva y de las exportaciones mexicanas.

En ese sentido, se presentan a continuación dos cuadros que muestran algunos de los principales productos exportados e importados por México a la Unión Europea de los 25 nuevos estados miembros, de enero a marzo de 2006, por lo que se cita la partida, el producto, su valor en miles de dólares, así como el porcentaje de su participación, con la finalidad de conocer cuales son los principales productos que se comercializan hacia este bloque económico y, así poder ubicar cuales son los productos mexicanos más competitivos hacia este mercado.

**CUADRO 43.
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS DE MÉXICO A LA UNIÓN EUROPEA,
2006 (ENERO-MARZO)**

PARTIDA	DESCRIPCIÓN	VALOR MILES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
	Monto total de las exportaciones de México a la Unión Europea	2,860,980	100
2709	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	650,189	22.7
8525	Aparatos emisores de radiotelefonía, radiotelegrafía, radiodifusión o televisión	558,547	19.5
8703	Automóviles de turismo y demás vehículos concebidos para transporte de personas	360,919	12.6
9018	Instrum. aparatos d/ medicina, cirugía, odontol. O veterinaria, incl. de centellografía	85,140	3.0
3004	Medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar	81,253	2.8
8411	Turbo reactores, turbopropulsores y demás turbinas de gas	48,612	1.7
9032	Instrumentos y aparatos para regulación o control automáticos	40,644	1.4
7207	Productos intermedios de hierro o acero sin alear	40,040	1.4
8471	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades	38,674	1.4
8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles	35,775	1.3
3702	Películas fotográficas en rollo, sensibilizadas	34,655	1.2
2917	Acidos policarboxílicos, sus anhídridos, halogenuros, peróxidos y peroxiacidos	33,409	1.2
8409	Partes destinadas exclusivamente a los motores de émbolo y diesel y semidiesel	31,365	1.1
8517	Aparatos electrónicos de telefonía o telegrafía c/hilos, telecomunic. Digital; videofonos	30,334	1.1
9501	Juguetes d/ruedas para que se monten los niños, coches para muñecas o muñecos	29,727	1.0
7106	Plata (incluida la plata dorada y la platinada), en bruto	29,199	1.0
2915	Acidos monocarboxílicos acíclicos saturados y anhídridos, halogenuros, peróxidos	28,061	1.0
2203	Cerveza de malta	27,819	1.0
2710	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	27,190	1.0
8544	Hilos, cables (incluidos los coaxiales) y demás conductores	22,594	0.8

Fuente: Secretaría de Economía, "RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA", en <http://www.economia.gob.mx>.

**CUADRO 44.
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO PROVENIENTES DE LA UNIÓN
EUROPEA, 2006 (ENERO-MARZO)**

PARTIDA	DESCRIPCIÓN	VALOR MILES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
	Monto total de la importaciones de México provenientes de la Unión Europea	6,647,699	100
8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles	363,224	5.5
2710	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	348,315	5.2
8703	Automoviles de turismo y demas vehiculos concebidos para transporte de personas	273,719	4.1
3004	Medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar	272,492	4.1
8542	Circuitos integrados y microestructuras electrónicas	128,950	1.9
8479	Máquinas y aparatos mecánicos con función propia, no expresados en otra parte	119,907	1.8
8536	Aparatos para corte, seccionamiento, protección, para una tensión a 1,000 voltios	101,348	1.5
9802	Maquinaria p/fabric. De productos, conforme a la Regla 8ª de las complementarias	90,484	1.4
8477	Maquinas para trabajar caucho o plástico o para fabricar productos d/estas materias	83,792	1.3
8422	Las demás máquinas y aparatos para empaquetar o envolver mercancías	79,860	1.2
9032	Instrumentos y aparatos para regulación o control automáticos	78,044	1.2
9018	Instrum. Y aparatos d/ medicina, cirugía, Odontol. O veterinaria, incl. de centellografía	75,998	1.1
7219	Productos lamin. Planos de acero inoxidable, de anchura superior o igual a 600 mm	74,143	1.1
3302	Mezclas de sustancias odoríferas, utilizados para la elaboración de bebidas	74,072	1.1
8483	Arboles de transmisión (incluidos los de levas y los cigüeñales)	63,514	1.0
8414	Bombas de aire o de vacío, compresores de aire u otros gases y ventiladores	63,207	1.0
8408	Motores de émbolo de encendido por compresión (motores diesel o semi -diesel)	60,516	0.9
8409	Partes destinadas exclusivamente a los motores de émbolo y diesel y semidiesel	60,292	0.9
7210	Prods. Lamin. d/hierro o acero, d/anchura superior a 600 mm, chapadoso revestidos	59,744	0.9
3926	Las demás manufacturas de plástico	55,138	0.8

Fuente: Secretaría de Economía, "RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA", en <http://www.economia.gob.mx>.

Por último en el siguiente apartado se describe el comportamiento de la inversión extranjera directa (IED) de México con los países de la Unión Europea.

Respecto a la inversión, el TLCUEM y la red de Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRIs) celebrados por México con 15 Estados miembros de la Unión Europea, han generado un marco transparente y propicio para los negocios.

Entre 1994 y marzo de 2007, la inversión extranjera directa (IED) de los 15 estados miembros (EM) de la Unión Europea (UE-15) acumuló 53 368.3 millones de dólares (md), representando un 25.2 por ciento de la inversión total que ingresó al país (172 125.5 md) en éste período, con lo cual la Unión Europea se ubica como la segunda fuente de IED en México, después de Estados Unidos, **véase el siguiente cuadro.**

**CUADRO 45.
IED EN MÉXICO (UE-15)
MILLONES DE DÓLARES**

PAÍS	1994-1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	ENE-MAR 2006	1994-2007	PART %
TOTAL NACIONAL	47 365.0	13 631.2	17 587.8	27 150.9	18 274.7	14 183.8	18 674.3	13 811.8	1 446.0	172 125.5	100
UE	10 154.2	3 860.6	3 181.7	4 203.2	4 881.0	4 588.2	8 606.5	3 981.1	-88.2	53 368.3	25.2

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera, "RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA", en <http://www.economía.gob.mx>

La inversión de la Unión Europea entre 2000 y marzo de 2006 registró 29 353.5 millones de dólares, lo que representa el 67.7 por ciento del total de la IED de la Unión Europea acumulada en México.

Por su parte, la IED de los 10 estados miembros EM (UE-10) en México, acumulada entre 1999 y 2005 sumó 4.8 millones de dólares, con lo que la IED de toda la Unión Europea (UE-25) registrada entre 1994 y 2005 asciende a 41 685.8 millones de dólares.

Los principales países inversionistas de la UE-15 en México, los cuales concentran el 91.2 por ciento de la IED de la Unión Europea (1994-marzo 2006) son: España (35.8 por ciento), Países Bajos (31.3 por ciento), Reino Unido (13.9 por ciento) y Alemania (10.1 por ciento).

A diciembre de 2005 se localizaban en México 7083 empresas con inversión de la UE-25, lo que representa el 21.7 por ciento del total de sociedades con IED en el país (32, 690 empresas).

Por número de empresas, los principales países de la UE-25 inversionistas en México son: España (29.6 por ciento de las empresas); Países Bajos (14.2 por ciento); Alemania (13.3 por ciento); Italia (12.1 por ciento); Francia (11.9 por ciento); y el Reino Unido (9.0 por ciento). Los otros 19 Estados miembros participan con el 9.8 por ciento restante.

Las empresas con IED de la UE-25 se ubican principalmente en el Distrito Federal (50.4 por ciento de las empresas); Quintana Roo (9.8 por ciento); Estado de México (8.3 por ciento); Jalisco (5.1 por ciento); Nuevo León (4.3 por ciento); Puebla (3.3 por ciento); Baja California Sur (2.6 por ciento); Guanajuato (2.3 por ciento) y Querétaro (2.3 por ciento).

En conjunto, estas entidades concentran el 88.4 por ciento del total de empresas con IED de la Unión Europea⁵⁰.

CUADRO 46.
DISTRIBUCIÓN DE LA IED DE LA UE-25, 1999-2005

Sector	md	%
Agricultura	9.2	0.0
Extractiva	116.7	0.4
Industria manufacturera	11 426.5	36.2
Electricidad y Agua	1 691.2	5.4
Construcción	577.8	1.8
Comercio	2 366.3	7.5
Comunicaciones y Transportes	1 323.0	4.2
Servicios financieros	10 788.5	34.2
Otros servicios	3 242.9	10.3
Total	31 542.2	100.0

Fuente: Secretaría de Economía. *Dirección General de Inversión Extranjera*, "RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA", en <http://www.economía.gob.mx>.

Casi 70% del total de capital europeo acumulado en México ingresó a partir de la vigencia del TLCUEM.

Es importante mencionar que se han realizado acciones conjuntas en materia de cooperación económica con el propósito de aprovechar aún más los beneficios que representa la liberalización y apertura de mercados en el marco del TLCUEM.

- Programa Integral de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (PIAPYME), puesto en marcha desde agosto de 2004, que tiene por objetivo ofrecer asistencia técnica, capacitación y servicios de información a pequeñas y medianas empresas mexicanas para acceder al mercado de la Unión Europea.

⁵⁰ Secretaría de Economía (SE). Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, "Estado Actual de la Relación Bilateral México- Unión Europea", noviembre de 2006, en <http://www.economía.gob.mx>.

- Proyecto de Facilitación del TLCUEM (PROTLCUEM), en ejecución desde octubre de 2006. Busca reforzar la capacidad de las instituciones gubernamentales mexicanas encargadas de la administración del tratado en las áreas de aduanas, normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, competencia, inversión extranjera, propiedad intelectual y protección al consumidor.

Finalmente, en base a lo analizado a lo largo de este último apartado se puede argumentar, que en suma el TLCUEM, le ha permitido a México diversificar sus fuentes de provisión y destino de insumos, bienes, servicios, inversión productiva y tecnología.

De igual manera, el TLCUEM abrió nuevas oportunidades de exportación para México con ventajas arancelarias frente a otros importantes proveedores de la Unión Europea, en sectores como: automotriz, prendas de vestir, maquinaria y equipo eléctrico y electrónico, plásticos, productos de la pesca y químicos, entre otros.

Asimismo, para las empresas comunitarias se abrieron oportunidades de inversión para producir en México y, posteriormente, exportar con ventajas arancelarias a Estados Unidos en sectores como: joyería, prendas de vestir, maquinaria y equipo eléctrico y electrónico, plásticos, entre otros.

Es importante destacar que desde enero de 2003, las exportaciones de productos industriales de México tienen acceso libre de arancel a ambos mercados Estados Unidos y Unión Europea, acentuando aún más las ventajas contra otros competidores.

CONCLUSIONES

Las transformaciones mundiales de las últimas décadas han cambiado las visiones geográficas, políticas y económicas tradicionales. A ello han contribuido de manera significativa varios elementos: la creciente integración de las cadenas productivas y de los mercados internacionales de capital (promovidas por las grandes corporaciones multinacionales y las corredurías de bolsa); el predominio de Estados Unidos, la Unión Europea y Japón en la economía mundial; el dinamismo del capital internacional vía los flujos financieros y su supremacía sobre la actividad productiva; el derrumbe del bloque comunista y la reafirmación del capitalismo como modo de producción dominante; además de los impresionantes avances en materia de ciencia y tecnología aplicados a sectores de punta.

Esta presente asimismo la globalización de los procesos productivos, del comercio y de las finanzas internacionales. Este fenómeno ha adquirido tal dimensión que el mundo actual no se explica sin tenerlo presente; la integración de los países en desarrollo como el caso de México, a los mercados mundiales, forma parte de la lógica económica y financiera a la que este ha dado lugar, constituye la vía idónea para la optimización del capital internacional.

En ese orden de ideas, el gobierno de México decidió diversificar sus relaciones internacionales para que se pudiera insertar de una manera adecuada al proceso globalizador así como proveerse de nuevas inversiones y diversificar sus mercados de exportación.

En ese sentido, se identificó a **Europa** como una zona prioritaria para diversificar sus relaciones internacionales pero sobre todo, para hacer un contrapeso a la influencia de los Estados Unidos.

Europa ocupa un lugar prioritario dentro de los esfuerzos de diversificación de las Relaciones Internacionales de México, no sólo por su importancia económica, sino también por el peso político que ha desarrollado en los asuntos de interés global, así como por su influencia en los procesos de toma de decisión en los foros políticos y económicos internacionales.

A diferencia de la diversificación lograda en materia de política internacional y en el complejo tejido de relaciones diplomáticas con las naciones de orbe y diversas organizaciones multilaterales con las que México había logrado prestigio y reconocimiento mundiales, en el área económica y comercial se observaba una muy escasa diversificación de mercados y de relaciones económica.

Por lo que no fue, sino a finales de los años noventa cuando México y la Unión Europea decidieron reactivar sus relaciones económico-comerciales a través de la puesta en marcha del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación denominado "Acuerdo Global" y que dentro de su vertiente comercial es mejor conocido como *Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLCUEM)*, puesto en marcha desde julio del año 2000.

El acuerdo fue firmado inicialmente entre México y la Unión Europea conformada por los países de Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, España, Grecia, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Portugal, Suecia y Reino Unido. Pero a partir del 1° de mayo de 2004 a estos 15 países se les sumaron otros 10 más: Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y la República Checa, por lo que hoy la UE cuenta con 455 millones de habitantes y México con 100 millones de habitantes.

A partir del 2000, México fue el primer país en el mundo con más tratados de libre comercio y quien había firmado los tratados de libre comercio con los dos bloques comerciales y políticos más importantes del mundo.

Con la entrada en vigor del Acuerdo Global, México accedió a un estatus jurídico semejante al que gozan pocos países en el mundo fuera de la influencia natural de la Unión Europea. donde la conducción de las relaciones económicas y políticas adquiere perspectivas más amplias y enriquecedoras.

El diálogo político y la cooperación educativa, científica, tecnológica y cultural son, en ese sentido, fundamentales. Han representado para México una vía idónea para fortalecer sus lazos con uno de los mercados más importantes del mundo y con el bloque económico más solidario de todos, y que como entidad política aspira a convertirse en un actor global capaz de servir de contrapeso al unilateralismo planteado en los últimos tiempos por Estados Unidos.

Desde la perspectiva de México, con la negociación del TLCUEM, supuestamente se había logrado un objetivo importante en materia de política económica y de política exterior: crear un entorno de relaciones con la Unión Europea que le permitiera a la economía mexicana dar una respuesta adecuada al enorme desafío planteado por la alta concentración de su comercio exterior con respecto a un solo mercado y ampliar el radio de su influencia política, allegándose nuevos aliados en el ámbito multilateral.

Desafortunadamente, tal propósito no ha sido alcanzado, los hechos reiteran una y otra vez la fuerte dependencia de la economía mexicana *vis-à-vis* la estadounidense. Pues los riesgos de asumir una posición contraria a la estadounidense siempre son elevados, así como los costos de hacerlo. Hasta ahora la política exterior de México ha logrado mantener su línea de dependencia, no así la política comercial.

Sin embargo, después de haber realizado este estudio y al analizar con un mayor nivel de desglose el acontecer de las relaciones comerciales a las que el TLCUEM ha dado lugar a partir de su quinta ampliación, según los propósitos de la presente tesitura, se pueden concluir los siguientes aspectos:

- Que a pesar de que el comercio mostrado por México y la Unión Europea de los 25 estados miembros aumentó de forma considerable durante los dos primeros años del proceso de ampliación, este sigue mostrando un déficit en la balanza comercial, es decir, el valor de las importaciones sigue siendo mayor al de las exportaciones, no obstante que el saldo comercial es, en términos absolutos, creciente y desfavorable para México, durante los últimos años se ha reducido su ritmo de aumento.

- Por otra parte, aunque el comercio de México con los países de la ampliación se ha presentado de manera muy dinámica en los últimos años, este sigue siendo marginal, reducido y poco significativo ya que tan sólo representa alrededor del 3% en el comercio bilateral, y se concentra prioritariamente con Alemania.
- Además, a pesar de que el país cuenta con tratados de libre comercio con dos de los principales bloques económicos TLCAN y TLCUEM, en torno a este último han sido pocos los beneficios mostrados para México, sobre todo con respecto al TLCAN, ya que como es sabido el comercio se sigue concentrando en un 80% con los Estados Unidos.

Pero el panorama no debe resultar desolador, si se considera el poco tiempo del proceso de la ampliación y la economía continúa haciendo algunos ajustes dentro del mismo proceso, sin embargo en el corto tiempo resultará sumamente complicado revertir dichas tendencias.

Por lo que en ese sentido, difícilmente se puede esperar un resultado diferente al que presenta la balanza comercial. Casi con todos los países y regiones con los que México comercia, ésta tiene números negativos. Únicamente presenta cifras favorables con Estados Unidos y Centroamérica, mientras que con la Unión Europea los déficit continúan creciendo.

Esto debido a que la planta productiva mexicana no ha podido impulsar una oferta exportable con productos de un mayor valor agregado. Pero las limitaciones que enfrenta, no son insalvables, por el contrario, las soluciones están al alcance, a condición de que se cumpla con los requisitos de calidad y precio indispensables para ser competitivo a escala global.

Ello obedece no sólo a la falta de productividad de la planta mexicana; frente a este hecho habría que considerar otros más particularmente el relativo al comercio intrafirmas que realizan las grandes corporaciones transnacionales, y del cual las empresas europeas forman parte. De haber negociado las autoridades mexicanas reglas de origen afines a los intereses de México, el TLCUEM hubiese aportado efectos más significativos a la economía mexicana, pero al no haberse asegurado un contenido local importante que diera una participación significativa a las unidades productivas mexicanas, se dejó abierta la puerta para que las empresas europeas radicadas en México importen de sus casas matrices, los insumos y bienes que les son necesarios, dejando a los insumos locales fuera de sus procesos productivos.

Para lograr una mayor productividad y por ende una mayor competitividad internacional, los esfuerzos de México deben ir acompañados sobre todo de políticas de largo aliento en las que se recree un entorno económico propicio para el desarrollo y la modernización de las unidades productivas nacionales, y donde las pequeñas y medianas empresas (Pymes) estén llamadas a desempeñar un papel de primer rango.

Al respecto, se presentan además algunas sugerencias tendientes a mejorar el desarrollo de la economía mexicana a través del TLCUEM, por lo que es un reto para el país encauzar sus esfuerzos para que la relación con la Unión Europea sea menos asimétrica y, en consecuencia, crecientemente productiva y competitiva; en la que el TLCUEM se convierta en un instrumento de desarrollo y bienestar para los mexicanos.

El desarrollo de la economía mexicana ha llevado al país a un sitio en el cual la cooperación internacional deja de ser meramente asistencialista, para transformarse en un intercambio entre socios semejantes; en materia científica y tecnológica, se trata de información, movilidad de recursos humanos y materiales, así como de complementación de experiencias y buenas prácticas, para la consecución de bienes públicos nacionales y globales.

Esta posición de par le exige a México encontrar formas de cooperación e intercambio que contribuyan a disminuir la brecha que los separa de sus contrapartes. En este nuevo contexto, la cooperación en ciencia y tecnología se ha convertido en una de las acciones fundamentales de la cooperación internacional, ya que es una herramienta indispensable para alcanzar la competitividad y lograr los procesos de innovación que, en casos como el mexicano, de forma aislada resulta muy difícil de desarrollar.

La evidencia muestra que los acuerdos comerciales no son suficientes para mejorar y alentar, respectivamente, la competitividad y el desarrollo nacionales. Una ventaja del Acuerdo Global frente al TLCAN es que está acompañado por acuerdos de cooperación, donde se pueden subrayar los efectos de la cooperación en ciencia y tecnología. Las formas que adopta esta última tienen que ver con la formación de recursos humanos, la creación de redes, la transferencia de conocimientos, así como la realización y financiamiento de proyectos conjuntos de educación, investigación e innovación.

El intercambio científico tecnológico, de investigadores, conocimientos y *know-how*, ligado a acciones comunes de educación e investigación, permite estimular la innovación para fortalecer la industria y las Pymes (pequeñas y medianas empresas) nacionales y comprometer la inversión en investigación y desarrollo tecnológico por parte del sector privado. De esta forma la cooperación en ciencia y tecnología tiene un efecto directo en la reconversión industrial, el desarrollo de infraestructura y las comunicaciones, la generación de empleos calificados, así como el mejoramiento de la salud, la educación y el medio ambiente, con lo cual se eleva la calidad de vida de los ciudadanos.

Hay que destacar que este tipo de cooperación tiene consecuencias profundas en la sociedad, que van más allá de la productividad, la competitividad y el desarrollo nacionales. Esta acción contribuye a disminuir la brecha socioeconómica al interior del país mediante la formación de más y mejores recursos humanos, la creación de empleos calificados, la disminución de las diferencias salariales, la ampliación del acceso a los servicios básicos y a la sociedad del conocimiento. De esta manera se fomenta la cohesión social y la gobernabilidad democrática.

A la vez, se ha demostrado que el desarrollo en ciencia y tecnología es una de las características de la globalización y una de las formas en que actúa y se genera la riqueza global. La rapidez, evolución y abundancia de los flujos de información, tornan necesario asociarse para procesarlos y crear conocimientos. De ahí que una de las fuerzas motrices del cambio sea el trabajo en equipos nacionales (entre investigadores y empresarios) e internacionales, bajo mecanismos horizontales de cooperación en redes de trabajo.

En este sentido, la cooperación en materia de ciencia y tecnología entre México y la Unión Europea constituye una oportunidad para impulsar el desarrollo competitivo del país y lograr que ingrese en la sociedad del conocimiento global, así como una oportunidad para que el libre comercio disminuya las diferencias socioeconómicas entre las naciones.

En este escenario, un factor que resulta estratégico para el fortalecimiento de las relaciones económicas entre México y la Unión Europea es la instrumentación de acciones para vincular en mayor medida a los agentes de la producción, el comercio y la tecnología de ambas partes. Se hace referencia a las cadenas de apoyo de la pequeña y mediana industria como proveedores de las grandes empresas; fortalecer los vínculos empresa-universidades; impulsar la relación empresa-empresa-gobierno para facilitar la simplificación administrativa, y muy especialmente, la inversión en capital humano (educación, intercambio técnico-científico, entre otras medidas). Es tal vez en este terreno donde la Unión Europea y sus países miembros pueden constituir un modelo para la promoción económica y comercial de largo alcance complementario a la dinámica del TLCUEM.

Es urgente enderezar el rumbo de una nueva cultura no sólo empresarial sino principalmente gubernamental. Es fundamental la creación de un capital gubernamental e institucional que erradique de su seno la corrupción y la ineficiencia.

Para que una nueva era se instaure en las relaciones entre México y la Unión Europea es imprescindible darle una mayor fuerza al TLCUEM y la cooperación entre México y la Unión Europea tendrá que abocarse a sectores estratégicos para el crecimiento y desarrollo nacionales.

GLOSARIO DE SIGLAS O ABREVIATURAS

AAECPC. Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.

ACAAN. Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte.

ACLAN. Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte.

ACP. Acuerdo sobre Contratación Pública.

AEC. Asociación de Estados Caribeños.

AELC. Asociación Europea de Libre Comercio.

AIP. Asociación Industrial Portuguesa.

ALCA. Acuerdo de Libre Comercio de las Américas.

ANIERM. Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana.

APEC. Mecanismo de Cooperación Económica Asia- Pacífico.

APPRI'S. Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones.

BANCOMEXT. Banco Nacional de Comercio Exterior.

BANXICO. Banco de México.

CANACINTRA. Cámara Nacional de la Industria de la Transformación.

CANACO. Cámara Nacional de Comercio.

CE. Comunidad Europea.

CECA. Comunidad Económica del Carbón y del Acero.

CEE. Comunidad Económica Europea.

CFE. Comisión Federal de Electricidad.

CIG. Conferencia Intergubernamental.

COECE. Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior.

CONCAMIN. Confederación de Cámaras Industriales.

CONCANACO. Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio.

COPARMEX. Confederación Patronal de la República Mexicana.

DGIE. Dirección General de Inversión Extranjera.

ECIP. Por sus siglas en inglés European Community Investment Partners.

EM. Estados Miembros.

EURATOM. Comunidad Europea de la Energía Atómica.

EUROCAM. Asociación de Cámaras de Comercio e Industrias de países de la Unión Europea.

EUROSTAT. Oficina Estadística Comunitaria.

EZLN. Ejército Zapatista de Liberación Nacional.

FMI. Fondo Monetario Internacional.

GATT. Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. Por sus siglas en inglés General Agreement on Tariffs and Trade.

IED. Inversión Extranjera Directa.

ISPA. Fondo para Inversiones en Transporte y Medio Ambiente.

LIE. Ley de Inversión Extranjera.

MNA. Medidas No Arancelarias.

NAFIN. Nacional Financiera.

NMF. Nación Más Favorecida.

OCDE. Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos.

OMA. Organización Mundial de Aduanas.

OMC. Organización Mundial de Comercio.

OMPI. Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

ONG's. Organizaciones no gubernamentales.

ONU. Organización de las Naciones Unidas.

PAN. Partido Acción Nacional.

PE. Parlamento Europeo.

PEMEX. Petróleos Mexicanos.

PESC. Política Exterior y de Seguridad Común.

PHARE. Programa de Ayuda Comunitaria a los Países de Europa Central y Oriental.

PIAPYME. Programa Integral de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa.

PIB. Producto Interno Bruto.

PND. Plan Nacional de Desarrollo.

PRD. Partido de la Revolución Democrática.

PRI. Partido Revolucionario Institucional.
PROTLCUEM. Proyecto de Facilitación del TLCUEM.
PT. Partido del Trabajo.
SAPARD. Programa Especial de Adhesión para la Agricultura y el Desarrollo Rural.
SE. Secretaría de Economía.
SECOFI. Ex Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
SEM. Ex Secretaría de Energía y Minas.
SGP. Sistema General de Preferencias.
SPP. Sistemas de Permisos Previos.
SRE. Secretaría de Relaciones Exteriores.
TCE. Tratado de la Constitución Europea.
TELMEX. Teléfonos de México.
TLC. Tratado de Libre Comercio.
TLCAN. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Por sus siglas en inglés NAFTA
North American Free Trade Agreement.
TLCIM. Tratado de Libre Comercio Israel – México.
TLCUEM. Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea.
UE. Unión Europea.
UEM. Unión Económica y Monetaria.
UNCTAD. Conferencia de la ONU para el Comercio y Desarrollo.
ZLC. Zona de Libre Comercio.
ZNLC. Zona Norteamericana de Libre Comercio.

FUENTES DE INFORMACIÓN

OBRAS CONSULTADAS

BASAÑEZ, Miguel, *El pulso de los sexenios*, México, Siglo Veintiuno, 1990.

CALDERÓN, Álvaro (coord.), *La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica*, Madrid, Instituto para las Relaciones entre Europa y Latinoamérica (IRELA), 1997.

CASTELLOT, Rafael, *La Unión Europea: Una experiencia de integración regional*, México, Plaza y Valdéz, Universidad Iberoamericana, 1996, 101 págs.

INSTITUTO Tecnológico y Estudios Superiores de Monterrey, *Entendiendo al TLC*, México, Fondo de Cultura Económica, 1995.

MINIAN, Isaac, *Cambio Estructural en Europa y México*, México, Fundación Fiedrich Ebert, 1989, 244 págs.

MORALES, Eduardo, *México y la Unión Europea: Una nueva visión de la política internacional*, México, El Mercado de Valores, No. 8, agosto 1996, pp. 26-30.

NIETO, José, *Fundamentos y Políticas de la Unión Europea*, México, Siglo Veintiuno, 1995.

ORTIZ, Arturo, *Política Económica de México 1982-1994: Dos sexenios neoliberales*, 2ª. Edición, México, Nuestro Tiempo, 1994, 165 págs.

PIÑÓN, Rosa María, *El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas*, Asociación Mexicana de Estudios sobre la Unión Europea, 1ª. Edición, ECSA México, 2005, 400 págs.

PIÑÓN, Rosa María (coord.), *México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (FCPyS) U.N.A.M., Delegación de la Comisión Europea en México, 1ª. Edición, ECSA México, 446 págs.

PODER Ejecutivo Federal, *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*, México, Poder Ejecutivo Federal, 1995, pp.972.

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

DOCUMENTACIÓN EUROPEA

Comisión Europea, 10 Lecciones sobre Europa, por Pascal Fontaine, Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, marzo de 1998, 62 págs.

Comisión Europea, Una nueva idea para Europa: La Declaración Shuman, 1950-2000, por Pascal Fontaine, 2ª. Edición, Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, enero de 2000, 43 págs.

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

Delegación de la Comisión Europea, Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte y los Estados Unidos Mexicanos, por otra, México, Delegación de la Comisión Europea, 1997.

Delegación de la Comisión Europea, La Unión Europea y México, México, Delegación de la Comisión Europea, 1995, 32 págs.

Delegación de la Comisión Europea, EUROnotas La Delegación de la Comisión Europea en México, México, Delegación de la Comisión Europea, mayo de 1997, 8 págs.

Delegación de la Comisión Europea, EUROnotas Las Relaciones UE-México, México, Delegación de la Comisión Europea, junio de 1997, 16 págs.

Delegación de la Comisión Europea, EUROnotas El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación UE-México, México, Delegación de la Comisión Europea, enero de 1998, 12 págs.

Delegación de la Comisión Europea, Informe de Evolución Relaciones UE-México, México, Delegación de la Comisión Europea, junio de 1997, 12 págs.

Delegación de la Comisión Europea, Informe de Evolución Relaciones UE-México, México, Delegación de la Comisión Europea, enero de 1998, 14 págs.

Delegación de la Comisión Europea, Evolución de las Relaciones de Comercio e Inversión entre la UE y México. Europa en México, Revista de la Delegación de la Comisión Europea, Año 1, No.1, México, 1999, pp. 2-13.

Delegación de la Comisión Europea, Resultado de las Negociaciones Comerciales desde el punto de vista de la UE. Europa en México, Revista de la Delegación de la Comisión Europea, Año 1, No. 2, México, 2000, pp. 2-11.

Delegación de la Comisión de las Comunidades Europeas, Evaluación del TLC: flujos comerciales y de inversión. Europa en México, Revista de la Delegación de la Comisión Europea, Revista No.4, 2º. Semestre de 2001, México, diciembre de 2001, pp. 11-17.

Delegación de la Comisión Europea, Las Relaciones Comerciales y de Inversión entre México y la Unión Europea. Europa en México, Revista de la Delegación de la Comisión Europea, Revista No.3, 1er. Semestre de 2001, México, abril de 2001, pp. 2-20.

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

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

HEMEROGRAFÍA

AGUILAR, Alberto, "EU, fuera de las negociaciones comerciales con la UE: COECE", El Financiero, México, 27 de agosto de 1998, p.23.

BECERRIL, Isabel, "Reglas de origen y desgravación, temas de la segunda ronda de negociación con la UE. Teme la Industria Privada que no se reconozca el rezago tecnológico de la industria", El Financiero, México, 23 de febrero de 1999, p.12.

CÉSPEDES, Rebeca, "Marcan los tiempos políticos las pláticas. Quieren acuerdo este año", Reforma, México, 7 de octubre de 1999, p.5 A.

CÁMARA Mexicano-Alemana de Comercio e Industria, "Libre Comercio México-UE: un balance", Euronegocios Cooperación México-Unión Europea, Revista, Año 1, No.1, mayo-junio 2003, México, pp. 9-14.

EXCÉLSIOR, "Analiza el Senado el Tratado de Libre Comercio suscrito con la Unión Europea", Excélsior, México, 18 de marzo de 2000, p. 26.

MORALES, Eduardo, "México y la Unión Europea: Una Nueva Visión de la Política Internacional", Análisis Económico, El Mercado de Valores, Revista, No.8, agosto de 1996.

BOLETINES DE PRENSA

Delegación Europea, *“La Comisión Europea propone establecer un Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política, Comunicado de Prensa de la Delegación Europea, México, 23 de octubre de 1995.*

Dirección General de Información de la Secretaría de Relaciones Exteriores (S.R.E.), *“Se instala el Consejo Conjunto México-Unión Europea”, Comunicado de la S.R.E., México, 14 de junio de 1998.*

EFE, *“Las prioridades de México para negociar un TLC con la UE obligará a los quince a replantearse el mandato de negociación”, Agencia EFE, Europa, 14 de octubre de 1996.*

EFE, *“Los países miembros de la UE analizan la carta compromiso presentada por México”, Agencia EFE, Europa, 25 de octubre de 1996.*

Notimex, *“Concluye la segunda ronda de negociaciones entre México y la Unión Europea para lograr un acuerdo de liberalización económica”, Agencia Notimex, México, 22 de enero de 1999.*

Notimex, *“La UE decidió aceptar el calendario de liberalización comercial propuesto por México: embajador de ese bloque en nuestro país. Manuel López Blanco”, Agencia Notimex, México, 18 de junio de 1999.*

Notimex, *“México y la UE definieron tres acuerdos para seguir negociando”, Agencia Notimex, México, 13 de junio de 1997.*

Notimex, *“La Unión Europea presentó una nueva fórmula de negociación para negociar con México un nuevo convenio”, Agencia Notimex, México, 20 de marzo de 1997.*

Reuter, *“Mendel Goldstein, jefe de la unidad de México en la Comisión Europea, indicó que la UE se decepcionó de la oferta mexicana sobre la desgravación del sector industrial”, Agencia Reuter, México, 12 de marzo de 1999.*

DOCUMENTOS

CHACÓN, Mario, *Profundización de las relaciones México-Unión Europea. Memoranda para Acuerdo Presidencial. Informe, Dirección General de Relaciones Económicas Multilaterales y con Europa, Asia y África de la Secretaría de Relaciones Exteriores (S.R.E.), Tlatelolco, México, julio de 1995.*

PÁGINAS ELECTRÓNICAS

Comisión Europea, “*La Ampliación de la Unión Europea*”, acceso agosto de 2004 en <http://europa.eu.int-dialogue>

Comisión Europea, “*La Unión Europea en breve*”, acceso agosto de 2004 en <http://europa.eu.int/comm>

Coordinación de Comunicación del Senado de la República, “*Discusiones del Acuerdo Económico, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea*”, acceso 14 de enero de 2000 en <http://www.senado.gob.mx>

Secretaría de Economía (SE), Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, Coordinación de Asesores, “*A diez años de la entrada en vigor del TLCAN*”, acceso agosto de 2004 en <http://www.economia-snci.gob.mx>

Secretaría de Economía (SE), Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, “*Aumentaron 166% las exportaciones a la Unión Europea*”, acceso mayo de 2007 en http://www.economía-snci.gob.mx/sphp_pages/sala_prensa/textobd.php?res=1274

Secretaría de Economía (SE), Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, “*El TLCUEM y la Ampliación de la UE*”, acceso agosto de 2004 en <http://www.economía.gob.mx/indexjsp?=2117>

Secretaría de Economía (SE), Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, “*Estado Actual de la Relación Bilateral México-Unión Europea*”, acceso noviembre de 2006, en <http://www.economía.gob.mx>.

Secretaría de Economía (SE), Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, “*Impacto de los Acuerdos en el Comercio*”, acceso agosto de 2004 en <http://ww.economía-snci.gob.mx/sic%5Fphp/>

Secretaría de Economía (SE), Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, “*Profundización de la relación entre México y la UE*”, acceso 21 de agosto de 2000 en <http://www.secofisnci.gob.mx/presenta/presente/PRACTICA.htm>

Secretaría de Economía (SE), Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, “*Relación de México con sus socios Comerciales*”, acceso agosto de 2004 en <http://www.economía.gob.mx/index.jsp?P=2113>

Secretaría de Economía (SE), Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, “*Relaciones Comerciales México-Unión Europea*”, acceso mayo de 2007 en <http://www.economía.gob.mx>.

Secretaría de Economía (SE), Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, “*Tratado de Libre Comercio de América del Norte*”, acceso octubre de 2001 en <http://www.economia-snci.gob.mx/nafta08>

Secretaría de Economía (SE), TLCAN: “*Una Década Fortaleciendo una Relación Dinámica*”, acceso agosto de 2004 en <http://www.economía.gob.mx>

Secretaría de Economía (SE), Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, *Tratado Comercial entre México y la Unión Europea*, acceso 16 de mayo de 2000 en <http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUEGesld021.htm>

Secretaría de Economía (SE), Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, *Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea*, acceso octubre de 2001 en <http://www.economia-snci.gob.mx/tlcue>