



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ARAGÓN**

**UNA MIRADA A LAS RELACIONES ENTRE
MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA EN MATERIA
DE COMERCIO, INVERSIÓN Y COOPERACIÓN
(2000-2005)**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES
PRESENTA:
MARCELA DE LOURDES OROZCO CONTRERAS

DIRECTOR DE TESIS:
LIC. ALEJANDRO BECERRA GELOVER



MÉXICO 2007



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

DEDICADA CON INFINITO AMOR A:

RAMÓN OROZCO ROMERO

MARGARITA CONTRERAS GONZÁLEZ

CARMEN GONZÁLEZ ALCÁNTARA

ALEXANDER FRANCO OROZCO

MI MÁS PROFUNDO AGRADECIMIENTO A:

ALEJANDRO BECERRA GELOVER

JORGE A. CALDERÓN SALAZAR

MÓNICA OROZCO CONTRERAS

ABRAHAM FRANCO NARES

RODRIGO H. VERA

ROSA MARÍA VERA DOMÍNGUEZ

SALVADOR HERNÁNDEZ ROSAS

*“Si es que el futuro está en el norte,
está el origen en el sur.
En el sur está la fuerza y
en el norte, la quimera”*

*La Barranca
2005*

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO 1	
LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA, ¿SON INSUPERABLES LOS PROBLEMAS PARA MÉXICO?	
1.1. ANTECEDENTES Y CONTEXTUALIZACIÓN	19
1.1.1. Antecedentes	19
1.1.2. Contextualización	25
1.1.2.1. La situación comercial de la Unión Europea	25
1.1.2.2. La situación comercial de México	44
1.2. LA RELACIÓN COMERCIAL EN EL MARCO DEL ACUERDO GLOBAL A CINCO AÑOS DE SU ENTRADA EN VIGOR	50
1.2.1. El Consejo y Comité conjuntos en el Acuerdo Global	58
CAPÍTULO 2	
LA INVERSIÓN DE LA UE EN MÉXICO. ENTRE LAS EXIGENCIAS DEL BLOQUE COMUNITARIO Y LOS VAIVENES DEL GOBIERNO MEXICANO	
2.1. ANTECEDENTES	61
2.2. LA INVERSIÓN DE LA UE EN MÉXICO DESDE LA INSTRUMENTACIÓN DEL ACUERDO GLOBAL	65
2.2.1. Papel de la inversión de la UE en México	65
2.2.2. Los avances en el Consejo y Comité Conjuntos	70
2.2.3. Estado de la inversión de la UE en México	71
2.2.3.1. La IED europea en México por sector	74
2.2.3.1.1. Agricultura	74
2.2.3.1.2. Alimentos, bebidas y tabaco	75

2.2.3.1.3. Automotriz	76
2.2.3.1.4. Bienes inmuebles	77
2.2.3.1.5. Construcción	78
2.2.3.1.6. Cuero y calzado	79
2.2.3.1.7. Eléctrico y electrónico	80
2.2.3.1.8. Industria y madera	81
2.2.3.1.9. Industria metal básica	82
2.2.3.1.10. Maquinaria y equipo	83
2.2.3.1.11. Minerales no metálicos	84
2.2.3.1.12. Minería	86
2.2.3.1.13. Otras industrias manufactureras	87
2.2.3.1.14. Papel	88
2.2.3.1.15. Productos metálicos	89
2.2.3.1.16. Química	90
2.2.3.1.17. Restaurantes y hoteles	91
2.2.3.1.18. Servicios financieros	92
2.2.3.1.19. Textil	93
2.2.3.1.20. Transporte y comunicación	94
2.2.3.1.21. Turismo	95
2.2.3.2. La cuestión de los servicios	96

CAPÍTULO 3

LA COOPERACIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA

3.1. LA COOPERACIÓN ENTRE AMÉRICA LATINA Y LA UNIÓN EUROPEA COMO MARCO GENERAL DE LOS COMPROMISOS CON MÉXICO	101
--	-----

3.2. BALANCE DE LA COOPERACIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA: DE LOS PRIMEROS CONTACTOS A LA PROGRAMACIÓN 2007-2013	125
3.2.1. La evolución de la cooperación entre México y la UE	125
3.2.2. Resultados de la cooperación entre México y la UE en el marco del Acuerdo Global	134
3.2.2.1. La lucha por el desarrollo social: cooperación social y ambiental para combatir la pobreza	137
3.2.2.2. Cooperación económica	138
3.2.2.2.1. El proyecto de facilitación del acuerdo de libre comercio entre México y la Unión Europea	139
3.2.2.2.2. Programa integral de apoyo a pequeñas y medianas empresas Unión Europea-México	140
3.2.2.3. Cooperación científica y técnica	142
3.2.2.4. Consolidación del estado de derecho y apoyo institucional	143
3.2.3. Cooperación horizontal: enlace a los programas regionales para América Latina	144
3.2.4. Cooperación bilateral fuera del marco del Acuerdo Global	146
3.2.5. Breve prospectiva de la cooperación entre México y la UE	147
CONCLUSIONES	151
REFERENCIAS	167

INTRODUCCIÓN

Es necesario profundizar el conocimiento sobre los distintos procesos de integración que se han dado a nivel mundial y la manera en que diferentes bloques regionales interactúan entre sí y/o con otros actores internacionales a partir de la definición de temas, agendas e intereses comunes. No puede negarse que la Unión Europea¹ (UE) es un actor regional de suma importancia en el mundo y que México, a pesar de las contradicciones en la ejecución de su política exterior en el sistema internacional, es un referente actual en el mismo debido a la intensa apertura económica que ha llevado a cabo en poco más de veinte años.

Uno de los instrumentos más importantes de tal apertura para México después del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), fue el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global o AAECPC) firmado el 8 de diciembre de 1997 con la Unión Europea², instrumento que actualmente regula las relaciones de ambas partes. Si bien otros ejemplos de la apertura económica mexicana son importantes³, el Acuerdo Global

¹ Los miembros actuales de la Unión Europea son: Austria, Bélgica, Dinamarca, Gran Bretaña, Alemania, Grecia, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Finlandia, Suecia, Eslovenia, Hungría, Eslovaquia, Lituania, Letonia, Chipre, Malta, Estonia, Polonia, República Checa.

² La parte relativa al comercio de bienes entró en vigor en julio de 2000, la otra parte, relacionada con inversión, servicios y propiedad intelectual comenzó su entrada en vigor en marzo de 2001.

³ La entrada de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) se dio en 1986; en 1992, se firma un Acuerdo de Complementación Económica con Chile; en 1993, México se incorpora al Mecanismo de Concertación Asia-Pacífico (APEC); en 1994 entra en vigor el TLCAN y México se incorpora a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). En 1995, entran en vigor tres tratados de libre comercio (uno con Colombia y Venezuela, es decir el Grupo de los Tres —G3, ahora G-4 con la inclusión de Panamá—; otro con Bolivia y otro con Costa Rica); en 1998 entran en vigor acuerdos comerciales con Nicaragua, Uruguay, Cuba, Ecuador y Panamá en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). En 1999, entra en vigor el Acuerdo de Complementación Económica con Argentina y se renueva el suscrito con Chile. En 2000, entra en vigor el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la UE (que incluye las disposiciones relativas al tratado de libre comercio), y otros con Israel, Perú y Paraguay. Hacia 2001, se ponen en marcha los tratados de libre comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC o EFTA, por sus siglas en inglés) y con el Triángulo del Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador). En 2002 cobran vigencia un acuerdo con

generó amplias expectativas pues se pensaba que dicho tratado podría consolidarse como un contrapeso en términos políticos y económicos para nuestro país respecto al exterior.

Para la UE, en las relaciones que sostiene con terceros países a los que considera importantes, es fundamental negociar y concretar acuerdos de asociación. México, siendo el primer socio potencial latinoamericano durante la última década del siglo xx, logró la suscripción del Acuerdo Global. Es importante conocer qué rumbo han tomado las relaciones económicas, es decir, comerciales y de inversión, y el capítulo de cooperación en las relaciones Unión Europea–México a partir de la instrumentación del acuerdo y establecer una relación con el ambiente internacional que prevalece en materia comercial, es decir, la liberalización dado que el convenio se encuentra regulado por las normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y los avances en su instrumentación representan las bases mínimas de negociación para la UE en temas como inversiones y servicios frente a otros países o bloques. De igual manera, es fundamental conocer cuáles han sido los avances en el seno del Consejo Conjunto en materia comercial y de inversiones, sobre todo a la luz de las facultades metaconstitucionales⁴ que se le otorgaron.

Entre las virtudes del acuerdo comercial, a nivel oficial, se veía el mercado potencial que México encontraría en el territorio de la Unión Europea, sin embargo, esos 450 millones de consumidores tienen poca o nula idea de los productos mexicanos porque los empresarios mexicanos tienen prioridades limitadas a Estados Unidos. Cabe resaltar que el aumento del intercambio

Brasil y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). En 2004 entra en vigor un TLC con Uruguay y, por último, en 2005, México se acerca a Japón mediante la suscripción de otro TLC.

⁴ Alberto Arroyo utiliza el término metaconstitucionalidad para referirse a las facultades discrecionales que tienen los representantes del gobierno mexicano (poder ejecutivo) en este órgano de administración del Acuerdo Global, "no sólo para seguir negociando sino para que se modifique el tratado a partir de acuerdos posteriores del Consejo Conjunto. Con ello el Ejecutivo pretende adquirir facultades de legislador que sólo tiene el Senado de la República. (...) Es decir, los representantes seguirán negociando. En algunos casos se ponen fechas máximas para ello, pero en ningún lugar se explicita que el resultado de estas nuevas negociaciones se someterá para su ratificación al Senado de la República, como manda nuestra Constitución.". Adicionalmente, el artículo 47 del Acuerdo Global señala que estas decisiones tendrán carácter vinculante. Ver Alberto Arroyo Fcard y Andrés Peñaloza Méndez, *Derechos humanos y Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea*, pp. 75 y 76.

comercial ha sido a favor de la Unión Europea y, por lo tanto, México no ha superado el ya crónico déficit que mantiene con el bloque comunitario desde hace casi dos décadas.

Si bien la UE tiene un papel destacado en las inversiones extranjeras efectuadas en nuestro país, el peso de nuestro vecino del norte sigue siendo notable. Es fundamental analizar la situación de la inversión en México pues, como en el capítulo comercial, la UE buscó la consonancia en la materia con el TLCAN –en su capítulo 11– hasta lograr refrendar todos los derechos que consiguieron los inversionistas norteamericanos: se permite que los Estados–nación sean sometidos a arbitrajes internacionales promovidos por corporaciones transnacionales, que haya una alta volatilidad de los capitales que no son una inversión productiva sino más bien especulativa y, por lo tanto, no son una palanca para el desarrollo. Bajo estas condiciones, se pretende alcanzar un solo capítulo de inversiones –bajo el criterio de que su contenido había sido también limitado– aunque este tema no es de competencia comunitaria sino de cada Estado miembro de la UE⁵.

Según Miguel Flores Bernés, la negociación de Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) apoyarían la negociación de un acuerdo comercial y sentaría un precedente para la eventual negociación del tema de inversión en el marco global del AAECPC⁶. Desde el inicio de las negociaciones del Acuerdo Global se conocía que las disciplinas de inversión, servicios y propiedad intelectual serían consideradas temas mixtos, es decir, participaría no sólo la UE, sino los Estados miembros.

⁵ Al momento de la entrada en vigor del AAECPC, “los temas de comercio de bienes y de compras de gobierno son facultades exclusivas de las instituciones comunitarias y tienen que ser aprobados únicamente por el Consejo Europeo. En cambio el comercio de servicios, las inversiones y la ejecución de los derechos de propiedad intelectual son de competencia mixta, tanto de las instituciones comunitarias como de los Estados miembros; deben ser aprobados por el Consejo Europeo, contar con la opinión favorable del Parlamento Europeo y además la aprobación de los órganos legislativos de los quince socios de la Comunidad Europea.”. Ver *ibidem*, p. 75.

⁶ Miguel Flores Bernés, “¿Cómo se regularán los flujos de inversión a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio México-UE?”, p. 9.

El Acuerdo Global tiene elementos como la cláusula democrática, la cláusula evolutiva y el capítulo de cooperación que permiten pensar que este pacto se podría convertir en una palanca de desarrollo sostenible al complementar la parte económica, lo cual no ha sucedido. En el caso de la cooperación, será necesario definir primero si América Latina es una región significativa para la UE bajo la consideración de que de los programas destinados a atender ciertas preocupaciones del bloque comunitario en la región tienen capítulos mexicanos. Otra de las interrogantes consiste en saber qué papel juega México entre los países de América Latina en materia de cooperación y finalmente hacer el balance de la instrumentación del capítulo correspondiente del Acuerdo Global. La posibilidad de negociación e instrumentación de acuerdos sectoriales en las diversas áreas que el capítulo de cooperación abarca salió a la luz durante la primera reunión del Comité Conjunto México-Unión Europea, celebrada en la ciudad de Bruselas, Bélgica el 2 de octubre de 2001, en la que las partes coincidieron en la necesidad de firmar acuerdos de cooperación sectorial en las áreas de ciencia y tecnología así como de educación y entrenamiento de alto nivel a fin de complementar los programas horizontales que ya existen en esas áreas.⁷ ¿Serán estos acuerdos ampliación de otros previos? ¿Hasta dónde han llegado estos acuerdos?

Gabriel Gutiérrez Pantoja plantea una clasificación contemporánea de enfoques para analizar fenómenos internacionales e incluye cuatro concretamente⁸: realismo político⁹, enfoque sistémico¹⁰, sociología histórica¹¹ y enfoque marxista¹². Sin embargo este autor no incluye el enfoque de la

⁷ Comunicado Conjunto de la Primera Reunión del Comité Conjunto México-Unión Europea. Bruselas, Bélgica, 3 de octubre de 2001.

⁸ Ver Gabriel Gutiérrez Pantoja, *Teoría de las relaciones internacionales*, p. 184-189.

⁹ Bien se sabe que Hans Morgenthau es el principal representante de este enfoque y que este teórico condensó sus principales aportaciones en la obra *Politics among nations* desde 1948.

¹⁰ La concepción de la realidad internacional, según Gutiérrez Pantoja, desde el enfoque sistémico es diversa, lo cual se refleja en sus métodos de análisis en que parte de supuestos teórico metodológicos provienen de la ciencia, la tecnología y la filosofía. Ver Gabriel Gutiérrez Pantoja, op. cit., pp. 215-247.

¹¹ Esta escuela se ha visto influenciada por los trabajos de Morgenthau y uno de sus principales exponentes es Raymond Aron, cuya obra fundamental para el análisis del tema es *Paz y Guerra entre las naciones*. Otro autor importante es Marcel Merle cuya obra principal se titula *Sociología de las relaciones internacionales*.

¹² Gutiérrez Pantoja precisa que "cada quien interpreta la teoría marxista de conformidad con la posición que toma frente a la misma" y cita a Celestino del Arenal: "en el campo de las relaciones internacionales, la

interdependencia que es el que ayudará a resolver las interrogantes planteadas anteriormente.

Si bien no existe aún una teoría de la cooperación internacional, sí hay perspectivas de análisis en el terreno histórico y práctico en éste ámbito, como se verá después de explicar lo referente a la perspectiva de la interdependencia, que permitirán aproximarse a los temas planteados en este trabajo de investigación.

En 1977 surgió el enfoque teórico de la interdependencia en Estados Unidos, con la publicación de *Power and interdependence: World politics in transition*. Se trata de un escrito elaborado por Robert O. Keohane y Joseph S. Nye. Entre los aportes más importantes de estos autores podemos resaltar:

1. La existencia de asimetrías de poder en las relaciones entre naciones y gobiernos, las cuales son las que más influyen en las relaciones de los actores.
2. Los intercambios no son necesariamente benignos ni equilibrados.
3. Las relaciones de interdependencia siempre tendrán un costo, es decir, no está garantizado el beneficio mutuo.
4. Es más poderoso el país que resulta menos vulnerable.

En las relaciones interdependientes, es decir, de dependencia mutua, el costo consiste en la limitación de autonomía. Pensando en términos políticos, las asimetrías son fuentes de poder entre los actores toda vez que los menos dependientes pueden usarlas a su favor.

primera y más importante revisión de la concepción marxista ha venido de la mano de los economistas, especialmente de los del tercer mundo, que han planteado en nuevos términos las desigualdades e injusticias del sistema económico internacional (...) En la interpretación actual del sistema económico internacional destacan una larga lista de nombres como Arghiri Emmanuel, Samir Amin, Celso Furtado, Theotonio Dos Santos, Fernando H. Cardoso y Enzo Falleto. Para todos ellos la lucha de clase se sitúa a escala mundial (...) En América Latina, especialmente en México, se ha prestado también especial atención no sólo a la interpretación marxista de las relaciones internacionales en términos (...) económicos, sino (...) en la interpretación general de la política mundial, caso, por ejemplo, de (...) Silva Michelena, y en la construcción de una teoría de las relaciones internacionales desde una perspectiva marxista, caso, por ejemplo, de Arroyo Pichardo, Peña Guerrero y Sau Aguayo". Ver Gabriel Gutiérrez Pantoja, op. cit., p. 299, 320 y 321.

Keohane advierte que “los actores más ricos y más poderosos tienen, en general, menos restricciones que los demás”¹³ (que sería el caso de la UE). Por otro lado, añade que “la realidad política es pluralista, porque en la sociedad moderna los actores políticos –grupos, individuos, organizaciones– tienen intereses diversos, no todos económicos”¹⁴, lo que aplica a los sectores sociales interesados en el Acuerdo Global.

Mediante tres metáforas de interdependencia contemporánea internacional y transnacional, Keohane proporciona tres perspectivas distintas de las relaciones asimétricas. La primera se refiere a la de los canales de transmisión entre un país grande y uno pequeño¹⁵. Los canales o bandas que fluyen del país grande al pequeño por lo general son más grandes pero cualquiera tiene un costo ya que pueden implicar consecuencias políticas o económicas. La segunda perspectiva, indica que “La competencia entre países o bloques grandes puede afectar a los países pequeños, aunque no sea ésta la intención ni se manipule para ejercer influencia en ellos. Las demandas que haga un país poderoso a otro menos poderoso pueden conducir a que éste a su vez haga demandas directas o indirectas a los países que se encuentren más abajo en la escala de importancia.”¹⁶ En este caso se puede decir que las concesiones otorgadas a las grandes potencias en una negociación comercial, de manera bilateral, actualmente sirven para exigir las mismas condiciones a países más pequeños en órganos multilaterales como la OMC tal como se explicará en el caso de México y la Unión Europea. La tercera señala que tanto los representantes de un gobierno fuerte como los de uno más pequeño tienen fichas de negociación; una vez más el grande tiene mayores ventajas aunque hay resquicios para que los países más débiles obtengan ventajas también¹⁷.

¹³ Robert Keohane, “El concepto de interdependencia y el análisis de las relaciones asimétricas”, p. 65.

¹⁴ *Ibidem*, p. 66.

¹⁵ *Ibidem*, pp. 66, 68-70.

¹⁶ *Ibidem*, p. 67, 70-72.

¹⁷ En este punto, Keohane introduce el concepto de asimetrías estructurales y el de la intensidad de las preferencias de los negociadores de cada gobierno, es decir, se enfatiza el resultado de la negociación con base en los recursos con que se cuenta para negociar. *Ibidem*, p. 67, 73-75.

Keohane introduce un concepto denominado reciprocidad específica que es la exigencia de un Estado a otro para que le haga concesiones especiales a cambio de los beneficios que recibe. En el caso de las negociaciones entre México y la Unión Europea para alcanzar el tratado de libre comercio que ahora tienen está el ejemplo de la exigencia europea de obtener lo que se denomina *nafta parity*, o la paridad con los términos de negociación alcanzados en el TLCAN.

En esta teoría pueden distinguirse dos categorías de interdependencia: la simple¹⁸ y la asimétrica¹⁹, las cuales se dan en el marco de lo que Keohane y Nye denominan interdependencia compleja, que está permeada de múltiples canales de contacto entre las sociedades y en la que la fuerza militar no es el elemento principal. Según este enfoque, altos niveles de transacción conducirán a un mayor grado de cooperación y las conductas unilaterales no son efectivas porque los resultados están enfocados a otras acciones, ya sean de índole pública o privada.

En resumen, puede aseverarse que los países desarrollados han generado una situación de dependencia perfecta basada en los valores occidentales de la democracia, los derechos humanos y el libre mercado, lo cual es consecuente con el contenido del Acuerdo Global.

La cooperación como enfoque teórico-analítico ha sido desarrollada por José Antonio Sanahuja y Manuel Gómez Galán en su obra *La cooperación al desarrollo en un mundo en cambio. Perspectivas sobre nuevos ámbitos de intervención*. Estos autores sostienen que nos encontramos en un momento de transición en el que coexisten elementos de continuidad y de cambio respecto al orden internacional vigente en el último medio siglo. Las políticas de ayuda

¹⁸ Se hace referencia al concepto de una dependencia mutua. Es decir, si las políticas bilaterales tienden a complementarse más, sobre todo en el ámbito económico, la dependencia se refuerza. Esta interpretación es dada sobre todo por economistas. Cuando se aplica a las relaciones entre México y Estados Unidos se deja un tanto de lado las asimetrías de poder y el grado de desarrollo. No obstante, así como está explícito en la relación mencionada bien podría aplicarse a las relaciones de México con la Unión Europea, que son materia de este trabajo. Un ejemplo de los trabajos que buscan adaptar la teoría de la interdependencia al caso mexicano se encuentra en el artículo de Jorge Chabat, "La integración de México al mundo de la posguerra fría: del nacionalismo a la interdependencia imperfecta", pp. 229-269.

¹⁹ Esta interdependencia permite comprender las relaciones de países grandes y pequeños en la economía política internacional contemporánea.

externa y la cooperación internacional para el desarrollo han sido uno de los elementos constitutivos del sistema internacional de posguerra, e incluso un rasgo histórico singular del mismo. Antes de 1945 las políticas de ayuda no existían como tales. Su evolución desde ese año, responde en gran medida a las transformaciones que ha experimentado dicho sistema.

La aparición de la ayuda al desarrollo y su actual fisonomía son el resultado de las dinámicas históricas que han dado forma al sistema internacional contemporáneo. En primer lugar, la confrontación Este-Oeste y el bipolarismo; en segundo lugar, el proceso de descolonización y el conflicto Norte-Sur; en tercer lugar, las dinámicas de la globalización y la paulatina integración de la economía mundial. Los tres procesos están muy relacionados, y en la explicación de la mayor parte de los acontecimientos clave de la evolución de la cooperación al desarrollo es necesario recurrir a esas tres dinámicas históricas.

La cooperación al desarrollo está atravesando un periodo de transición y cambio²⁰ de resultados aún imprevisibles, y se ha generado un intenso debate internacional respecto a su presente y futuro. Dicho debate se centra en varias cuestiones:

- a) La justificación de la ayuda (argumentos político-estratégicos y económicos en las que se ha fundamentado durante décadas pero que ahora se centran en la promoción de la democracia y la liberalización de los mercados);

²⁰ El desplome de la Unión Soviética y la desaparición del conflicto bipolar ha sido un factor de gran importancia, ya que ha dado paso a un proceso de reorganización del poder y la hegemonía política, económica y militar a escala mundial, que tras los acontecimientos del 11 de septiembre se ha tornado mucho más visible. No menos importantes han sido las transformaciones, más profundas y de más larga data, que son causa y efecto de la creciente interdependencia económica y tecnológica propiciada por la globalización; de las tendencias centrífugas y la redefinición de la autoridad, la soberanía y las identidades que afectan a los tradicionales centros de poder; de la proliferación de actores internacionales; de la redistribución de la riqueza y el poder a escala mundial, entre los Estados, entre éstos y otros actores, y entre grupos sociales –en un proceso en el que, paradójicamente, las economías están cada vez más integradas pero se incrementa la desigualdad social–; y de otros procesos de cambio estructural que se han ido manifestando en las últimas décadas. Ver José Antonio Sanahuja, “Cooperación al desarrollo y globalización: entre la beneficencia pública internacional y el Estado del bienestar mundial” [documento en línea], <<http://www.mora.edu.mx/index.php?method=textos&option=&idarea=334&id=334&expand=1>>. [Consulta: 29 de julio de 2005], p.1.

- b) Las condiciones de acceso al capital de inversión y el papel de los actores privados, en especial de las corporaciones transnacionales y la inversión extranjera directa (IED) es mucho mayor, lo que disminuye la importancia de la ayuda oficial en la financiación del desarrollo;
- c) El marco institucional y los instrumentos de la ayuda.²¹

Irene Maestro señala que el concepto de “desarrollo” se está sustituyendo por el término “lucha contra la pobreza”²², el cual forma parte de la “nueva agenda” de la cooperación para el desarrollo que incluye otros temas como la liberalización y la reforma económica, la democracia y los derechos humanos, la gestión pública, la equidad de género, el medio ambiente, la gestión de crisis y la construcción de la paz; que son cuestiones relacionadas con los problemas planteados por la globalización así como con el resultado de la re-evaluación de los intereses de los donantes.²³ Como se verá más adelante, los primeros siete temas son incorporados a la agenda de cooperación entre México y la UE.

La hipótesis principal de esta investigación parte de que en la instrumentación del Acuerdo Global ha prevalecido una visión pragmática de los gobiernos de ambas partes en los ámbitos del comercio, inversiones y cooperación que no ha favorecido el desarrollo ni el progreso para la mayoría de los mexicanos.²⁴

²¹ Ver José Antonio Sanahuja, op. cit., p. 2,3 y 4.

²² Irene Maestro, “El papel de la cooperación para el desarrollo en el contexto de la globalización”, en *Red de Estudios de la Economía Mundial* [en línea], Puebla, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), <<http://redem.buap.mx/semmaestro.htm>>. [Consulta: 30 de julio de 2005].

²³ José Antonio Sanahuja, op. cit., p. 4.

²⁴ Las hipótesis secundarias son:

- a) Las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea muestran un continuo déficit para México y pocas posibilidades de reversión de dicha situación a pesar de la apertura de mercados a través de un Tratado de Libre Comercio;
- b) La inversión de la UE en México tiende a ser más especulativa que productiva y no favorece el desarrollo;
- c) América Latina tiene un papel marginal en la pirámide de prioridades de cooperación de la Unión Europea, por lo que México juega un papel secundario en este aspecto, lo cual se agrava pues la cooperación favorece más al sector empresarial que a la población más pobre del país.

El estudio de las relaciones comerciales en este trabajo persigue poner de manifiesto la evolución de las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea hasta llegar al Tratado de Libre Comercio suscrito entre ambas partes. En este tenor, se define cuáles son las prioridades y el papel de la Unión Europea en el mundo, qué lugar tiene México como socio de la UE y qué países reciben más atención en éste ámbito (ya sea por razones geográficas, políticas o meramente económicas). Se constatará que las condiciones estructurales de la economía mexicana no pueden superarse sólo con la suscripción de amplios acuerdos comerciales por más que se argumente que la diversificación de mercados es una buena razón para concretar la presencia comercial de nuestro país en el mundo. Ejemplo de ello, es que México no ha podido superar el crónico déficit que en esta materia sostiene en sus relaciones con la UE desde finales de la década de los años ochenta y se ve lejana la posibilidad de que disminuya la concentración en el comercio y el peso de la relación con Estados Unidos, incluso en otros ámbitos que implica la vecindad con esta potencia.

Estudiar el comportamiento de la inversión entre México y la Unión Europea a partir de la instrumentación del AAECPC es el objetivo en el segundo capítulo. Se parte de la idea de que la inversión puede ser un potencial elemento para el desarrollo de un país, sin embargo, las condiciones a las que está sujeta actualmente debido al desarrollo de diversos principios en el ámbito del regionalismo y/o el multilateralismo —como el trato nacional o el trato de nación más favorecida— está dejando huellas de retroceso en el avance de la defensa de los derechos económicos de los ciudadanos comunes y corrientes por más que se argumente que no existe una relación directa entre lo acordado en un tratado de libre comercio o un acuerdo de promoción y protección de inversiones y sus consecuencias en la mayoría de la población o el privilegio que otorgan a los grandes capitales. En esta sección se habla del papel de la inversión de la UE en México con base en lo que ya ha negociado con los países integrantes del bloque comunitario en los acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones (APPRIS), así como las áreas económicas en las que encontramos inversión de la

UE destacando al final la importancia del sector de los servicios, en donde se han tenido sustanciales avances en el seno del Consejo Conjunto.

El diagnóstico de la situación que guarda la cooperación entre México y la Unión Europea, con base en la instrumentación del AAECPC es lo que se encontrará en el tercer capítulo. La cooperación entre México y la UE se circunscribe dentro del marco de las relaciones con América Latina. Esto resulta natural para poder plantear los avances de la cooperación con México y las tendencias de su instrumentación así como para determinar el rol que representa Latinoamérica al lado de otras regiones que si bien reciben mayor flujo de recursos económicos como parte de la ayuda, también se adecuan a los lineamientos europeos que privilegian en la práctica lo económico por encima de lo social a través de los puentes jurídicos e institucionales, sin que ello signifique que lo social no sea objeto de cooperación y motivo de preocupación en algún momento. Si no se reconociera, estaríamos desdeñando el contenido de declaraciones como la de la Cumbre de Guadalajara, en donde se puso especial énfasis en avanzar hacia la cohesión social en América Latina.

CAPÍTULO I

LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA, ¿SON INSUPERABLES LOS PROBLEMAS PARA MÉXICO?

Durante el periodo en que se escribió este trabajo, Bulgaria y Rumania aún estaban en negociaciones para adherirse a la Unión Europea. Hoy ya son estados miembros con plenos derechos y obligaciones. Tal como estaba previsto, concretaron su entrada en el año 2007. Si bien es claro que su situación cambió, su tratamiento en el texto que sigue será de países candidatos, clasificación que mantienen Turquía y Croacia respecto a la UE actualmente.

En cuanto a los socios comerciales de la UE, tanto a nivel bilateral como regional, no se encontraron datos actualizados. El marco de la relación comercial entre México y el bloque comunitario no se ha modificado sustancialmente y, por razones de la delimitación temporal de la tesis, sólo se puede destacar la intención de la Comisión Europea y el gobierno mexicano, surgida desde marzo de 2005, de seguir las negociaciones de ampliación de mercados en materia de agricultura y servicios.

1.1. ANTECEDENTES Y CONTEXTUALIZACIÓN

1.1.1 Antecedentes

Pedro Paz y Osvaldo Sunkel sostienen que

“La singularidad del subdesarrollo latinoamericano deriva de dos grandes vertientes históricas: una, cuyos antecedentes deben rastrearse en el pasado colonial, el que incluye las formaciones históricas, mas o menos modificadas, que

tienen su origen en las sociedades precolombinas; la otra, el “gran impacto” externo que experimentó a partir de la segunda mitad del siglo XIX, al incorporarse por entero al nuevo sistema económico internacional.”¹

Con base en el pasado colonial de los países latinoamericanos se puede afirmar que los recursos de América Latina (AL) en general, y de México en lo particular, han sido codiciados por las grandes potencias desde el siglo XV. Primero, los países europeos, encabezados por España; después Estados Unidos; todos, durante su continua expansión colonial.

En los años anteriores al porfiriato las exportaciones de México a Europa “representaban cerca de las dos terceras partes del total, pero para 1910 el 75% de éstas se dirigía a Estados Unidos, y sólo un 20% cruzaba el Atlántico”². Lo que se pretende señalar es que desde entonces Europa estaba dejando atrás su papel protagónico en las relaciones comerciales con México y comenzaba a perfilarse la preeminencia de Estados Unidos más allá de la conceptualización y razones que en ambos continentes se manejaron para argumentar la importancia de su presencia. La situación resultante de la Segunda Guerra Mundial vino a reforzar los lazos entre México y Estados Unidos aunque durante el periodo de la guerra fría nuestro país mantuvo su independencia en materia de política exterior.

Sea una potencia u otra, aquí se puede observar la existencia de asimetrías de poder entre México y los gobiernos de las naciones coloniales con las que se ha relacionado, lo cual refleja, como sostienen Nye y Keohane, que los intercambios no han sido equilibrados, que los beneficios no son mutuos y que los países más poderosos han sido menos vulnerables.

En la década de los sesenta, México comenzó a buscar nuevos equilibrios en sus relaciones con el mundo e inició un importante acercamiento hacia América Latina y países de otros continentes. Esta diversificación siempre ha sido válida e

¹ Osvaldo Sunkel y Pedro Paz, *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, p. 4.

² Walter Astié Burgos, “México y la Unión Europea a la luz de la historia”, pp. 151.

importante pero los factores geográficos, económicos y políticos han dado mayor cercanía a México con Estados Unidos.³ Hoy en día Estados Unidos sigue manteniendo el primer lugar en importancia en las relaciones exteriores de México y sobre todo en las comerciales pues el 80% del intercambio está concentrado en el mercado del norte.⁴

De esta forma se llegó a la firma del acuerdo de 1975 entre México y la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), cuyo principal objetivo fue alcanzar un comercio mutuo equilibrado al más alto nivel posible, lo cual resultó inalcanzable y mostró que, no obstante la apertura de más canales de transmisión en la relación entre estos dos actores, los costos económicos para México, reflejados en su continuo déficit comercial, serían muy altos.

Entre 1975 y 1980 se produjo un fuerte crecimiento del comercio de nuestro país. Las exportaciones mexicanas, dominadas por el petróleo, crecieron más rápido, pero México no logró eliminar su crónico déficit comercial con la CEE. Los flujos comerciales entre México y la CEE pasaron de 281 millones de dólares (mdd) en 1975 a 2.378 millones en 1980, y las exportaciones comunitarias a México de 1.152 millones en 1975 a 2.643 millones en 1980. En este periodo la balanza comercial fue desfavorable para México, con un saldo negativo de 871 millones en 1975 y de 999 millones en 1979.

³ Tal situación se presenta también entre la Unión Europea y los países de Europa central. En el tercer capítulo de este trabajo se verá que estos países reciben cuantiosos recursos de cooperación, después de los países ACP o África, Caribe y Pacífico.

⁴ El dilema que representa esta situación es bien definido por Olga Pellicer cuando señala que "ser vecinos de Estados Unidos ejerce una influencia enorme. Ningún otro país en desarrollo comparte las ventajas y problemas que se derivan de esa cercanía. El 80 por ciento del comercio exterior de México en el siglo *xx*, no es el mismo que en el pasado, porque hoy forma una parte importante del Producto Interno Bruto (PIB) y del crecimiento económico del país. Además hay diez millones de mexicanos en ese país de primera generación; veinte con sus descendientes. Cuatro de cada cinco familias mexicanas tiene algún pariente en Estados Unidos. Las remesas representan en algunas entidades de la federación más del 6 por ciento del PIB. (además) Estamos en el perímetro de seguridad de América del Norte. (...) A pesar de la intensidad de la relación económica con Estados Unidos, México no es un aliado preferente, nadie puede sostener que tenemos una relación especial, como la que sostiene Reino Unido. Somos sólo un socio comercial y en ocasiones un vecino incómodo. Los intentos de manejar bilateralmente temas sobresalientes de la relación, como la migración y la seguridad de las fronteras, han fracasado. Diferimos en varios aspectos de la política internacional, no tenemos acuerdos de carácter militar con esa potencia, no podemos asumirnos en política internacional como América del Norte, pero sí podemos hacerlo en lo económico." Ver Marcela Orozco, "Foro Nuevas dinámicas en la política internacional: México como actor regional y global".

En 1980 se registró un cambio de tendencia debido a la creciente escasez de divisas (preludio de la crisis de la deuda) que afectaba a la economía mexicana. Las barreras proteccionistas comunitarias serían, según México, la principal causa de estos desequilibrios. Hay que señalar, sin embargo, que también se debieron a la escasa diversificación de las exportaciones mexicanas y al sesgo antiexportador de la estrategia mexicana de desarrollo.⁵

A pesar de dicho crecimiento, hubo un modesto alcance material en el ámbito comercial pues se presentaron dificultades en la aplicación del acuerdo, lo cual parece ser una condición permanente en las relaciones comerciales entre el bloque europeo y México considerando que para que haya un mejor funcionamiento del tratado de libre comercio (TLC) en vigor actualmente se ha creado un programa especial de cooperación para facilitar la instrumentación del mismo. Esto demuestra lo que Keohane y Nye plantean en el sentido de que los mayores niveles de intercambio o transacción han encaminado a las partes hacia un mayor grado de cooperación.

En 1981 la balanza comercial arrojó saldos positivos para México, llegando en 1984 a un superávit histórico de 3.033 millones de dólares. Esta situación se mantuvo hasta 1989. El cambio se debió al aumento de las exportaciones mexicanas a Europa y sobre todo a la espectacular caída de las importaciones procedentes de la Comunidad, afectadas por las drásticas medidas de ajuste con las que México enfrentó la crisis. Otro cambio a destacar es la diversificación de las exportaciones a la CEE. Entre 1984 y 1989 la participación del petróleo y derivados descendió del 85% al 49%, y se registró un fuerte aumento de las manufacturas. Estos hechos debilitaron las demandas mexicanas de apertura comercial.⁶

Con la firma del acuerdo de asociación de 1991 entre México y la UE, se reiteró la importancia de mejorar las condiciones de acceso de las exportaciones

⁵ José Antonio Sanahuja, "México y la Unión Europea, ¿Hacia un nuevo modelo de relación?", p. 4.

⁶ José Antonio Sanahuja, op. cit., pp. 4 y 5.

mexicanas a la Comunidad, y el régimen de protección de las inversiones comunitarias en México.⁷ No obstante, este acuerdo no modificó las condiciones estructurales de las relaciones comerciales, ni contó con medios para ello. Como ejemplo se puede decir que a partir de 1989 la balanza comercial mexicana con la Comunidad Europea volvió a ser negativa, que las acciones de cooperación no se transformaron radicalmente y respecto a la protección de sus inversiones, la Comunidad ya comenzaba a pedir trato nacional, por lo que tampoco logró que México abandonara su posición tradicional.⁸ Fue en 1995, muy pocos años después, con la suscripción del primer acuerdo de promoción y protección recíproca de inversiones (APPRI) de manera bilateral, que comenzaría a abrirse este terreno ya en un contexto mundial mucho más acorde con ello.⁹

Entre 1990 y 1994 las asimetrías comerciales y el patrón desequilibrado de los intercambios se acentuaron: las exportaciones de la Unión Europea a México crecieron en este periodo un 64%, pasando de 5.284 a 8.224 millones de dólares. Las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea descendieron en este mismo periodo un 18%, de 3.875 millones de dólares a 3.169 millones. En contraste, las exportaciones latinoamericanas a la Unión Europea, encabezadas por el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), crecieron un 19%. De este modo, el déficit mexicano con la Unión Europea alcanzaba en 1994 los 5.115 millones de dólares, contribuyendo a gestar la crisis de balanza de pagos que se encuentra entre las principales causas de la "crisis del peso" de diciembre de 1994.¹⁰

Tras la crisis financiera de diciembre de 1994, el comercio entre la Unión Europea y México ha registrado cambios importantes. La devaluación del peso y la caída de la demanda interna contribuyeron a que en 1995 las exportaciones

⁷ La relevancia de este tema se destacará en el siguiente capítulo.

⁸ José Antonio Sanahuja, op. cit., p. 7.

⁹ El primer APPRI entre México y un país de la UE se suscribió con España el 22 de junio de 1995. Se ratificó el 16 de noviembre del mismo año. Tiene una vigencia de diez años que se renovará "tácitamente" por periodos consecutivos de dos años y aún en caso de denuncia continuará aplicándose a las inversiones realizadas por un periodo de diez años. Consultar Jorge Alfonso Calderón Salazar, (coordinación general), *Voto particular del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea*.

¹⁰ José Antonio Sanahuja, op. cit., p. 8 —con cifras del Fondo Monetario Internacional, Eurostat y la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México (SECOFI)—.

mexicanas hacia la Unión Europea crecieron un 28%, mientras que las importaciones cayeron un 29%. El déficit con la Unión Europea se redujo un 65%, situándose en 1.781 millones de dólares. Las importaciones mexicanas de Estados Unidos, sin embargo, disminuyeron sólo un 2%.¹¹

En 1995, Estados Unidos era el destino del 83% de sus exportaciones y origen del 74% de sus importaciones. La Unión Europea había sido hasta 1994 el segundo socio comercial de México, con un 11,5% de las importaciones y un 4,5% de las exportaciones; en 1995, tras la crisis del peso, América Latina se convirtió en el segundo mercado externo más importante para México con el 5,1% de sus exportaciones, desplazando a la Unión Europea al tercer lugar con un 4,2%.¹²

México, sin embargo, era el vigésimo mercado de exportación comunitario, y el vigésimo noveno de importación. Hasta 1993 México era el primer mercado de exportación de la Unión Europea en Latinoamérica, pero en 1994 Brasil le arrebató ese puesto. Ese año México absorbía un 23% de las exportaciones a la región, y Brasil un 24%. En 1995 la participación de México, por efecto de la crisis, descendió al 14%. Como proveedor del mercado comunitario México se encontraba más atrás. En 1994 México era origen del 9% de las importaciones comunitarias de Latinoamérica y se situaba en tercer lugar por detrás de Brasil, con el 39%, y Argentina con el 13%. En 1995, por efecto de la crisis, México descendió al cuarto lugar con un 10%, por detrás del 11% de Chile.

Respecto a la estructura del comercio bilateral, cabe anotar que en los últimos años las exportaciones mexicanas se han diversificado y se observa una participación creciente de las manufacturas y de bienes de mayor valor agregado. La participación de las manufacturas en las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea pasó del 20% en 1986 al 53% en 1993. El porcentaje de petróleo y gas natural, tradicionalmente el principal rubro de exportación, descendió de un 75% en 1975 a un 23% en 1993. Las exportaciones comunitarias a México se han

¹¹ *Íbidem*, p. 9, –con cifras del Banco de México y SECOFI–.

¹² Datos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) de 1996, en José Antonio Sanahuja, *op. cit.*, p. 7.

concentrado en rubros de alto valor agregado. El 54% en aquel periodo fueron bienes de equipo, el 23% manufacturas, el 13% productos químicos y el 7% alimentos procesados. En el sector automotriz, el comercio intrafirma constituía el 39% de las importaciones mexicanas procedentes de la UE hacia 1995.¹³

En 1998, en el marco del pilar económico del AAECPYC se abrieron las negociaciones comerciales con México lo cual condujo a la firma y la subsecuente entrada en vigor de un tratado de libre comercio en julio de 2000 para bienes o mercancías y en marzo de 2001 para servicios e inversión¹⁴ en donde se incluyen los pagos relacionados a ella y en donde coexisten acuerdos bilaterales que implican, a diferencia de los que conciernen a la cooperación para el desarrollo, amplios riesgos para los Estados-nación: los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRIS).¹⁵

El periodo de revisión de las relaciones económicas entre México y la UE que sigue comprende de 2000 hasta 2005, límite temporal de este trabajo, así como una revisión general de la situación de cada parte en el mundo, lo cual permite dar cuenta de lo que ha sucedido en el periodo de instrumentación del acuerdo comercial.

1.1.2. Contextualización

1.1.2.1. La situación comercial de la Unión Europea

La política comercial de la UE, definida según el artículo 131 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea, tiene como objetivo contribuir, conforme al interés común, al desarrollo armonioso del comercio mundial, a la supresión

¹³ José Antonio Sanahuja, op. cit., p. 8.

¹⁴ En esta parte se incluyen materias como la apertura del mercado de compras gubernamentales, disciplinas en materia de competencia, protección de los derechos de propiedad intelectual y un mecanismo de solución de controversias.

¹⁵ Estos acuerdos refuerzan las cláusulas más retrógradas, por su índole neocolonial, de organismos con procesos internos antidemocráticos como la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) así como las de los capítulos de inversiones de los tratados de libre comercio suscritos por nuestro país con los países de América del Norte y de la propia Unión Europea. Jorge A. Calderón Salazar, ha realizado amplios estudios al respecto. Entre sus obras se puede consultar a detalle el voto particular citado, la obra *México y el nuevo orden internacional. Análisis y propuestas legislativas, 1997-2000*, pp. 127-142 y 293-301; y *México en un mundo global*, (pp. 207-221).

progresiva de las restricciones a los intercambios internacionales y a la reducción de las barreras arancelarias. Sin embargo, en primer término se tiene en cuenta la incidencia favorable que la supresión de los derechos de aduana **entre los Estados miembros** pueda tener en el aumento de la capacidad competitiva de las empresas de dichos Estados.¹⁶

Partiendo de la premisa de que la globalización esta cambiando la estructura del comercio mundial, la Unión Europea se considera a sí misma un actor de primer orden en materia de comercio internacional. Esta percepción se basa en que el bloque comunitario:

1. Es el primer exportador mundial de mercancías.
2. Es el primer exportador mundial de servicios.
3. Es el primer proveedor de inversión extranjera directa (IED) y segundo receptor mundial de la misma sólo tras Estados Unidos.
4. Es el principal mercado de exportación para unos 130 países de todo el mundo.
5. Representa más del 20% de las exportaciones e importaciones mundiales aunque sólo cuenta con 6% de la población mundial.
6. Su comercio internacional representó el 14% de su producto interno bruto (PIB) en el año 2000.¹⁷

El medio para mantener este lugar son las negociaciones comerciales en el mundo y el fin es “controlar” la globalización. Uno de los pilares donde se apoya este control es la Organización Mundial de Comercio (OMC) cuyo ámbito de acción es multilateral y se complementa con otros acuerdos de fisonomía bilateral y/o regional (tal como puede comprobarse en el caso del Acuerdo Global entre México y la Unión Europea¹⁸) que suelen estar pensados para conseguir objetivos que se

¹⁶ Diario Oficial de las Comunidades Europeas, *Versión consolidada del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea*, Título IX, Política comercial común, p. 90.

¹⁷ *Ibidem*, p. 4.

¹⁸ El considerando número 9 de dicho acuerdo dice a la letra: “Considerando su adhesión a los principios de la economía de mercado y conscientes de la importancia de su compromiso con el libre comercio internacional,

concretan posteriormente mediante negociaciones multilaterales.¹⁹ Por ello es posible saber que los acuerdos recién firmados por la UE deben tener cláusulas que permiten mayores concesiones (como en el caso del acuerdo con Chile) y estas son las bases que se plantean a nivel internacional, en el ámbito de las negociaciones comerciales.

Por la importancia que la propia UE otorga a la OMC, conviene señalar cuáles son los objetivos de la labor de la UE dentro de la ésta organización:

- Abrir los mercados de mercancías, servicios e inversiones con arreglo a normas claras y un calendario que permita a los países aplicarlas.
- Hacer que la OMC sea abierta, responsable y eficaz mediante el diálogo.
- Asociar a los países en desarrollo en los procesos de toma de decisiones de la OMC, ayudándoles a que se integren en la economía mundial.²⁰

El discurso oficial de la UE señala que los países deben comerciar libremente entre sí en igualdad de condiciones y sin obstáculos proteccionistas y que el sistema debe ser transparente y abierto al control de los ciudadanos.²¹ Sin embargo hay algunos elementos contradictorios. Un ejemplo de que el proteccionismo está vivo a nivel mundial es que algunos de los países menos desarrollados, miembros de la OMC y organizados en torno al G-20²², liderado por

de conformidad con las normas de la OMC y en su calidad de miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), con especial hincapié en la importancia del regionalismo abierto... celebran el presente Acuerdo". Diario Oficial de las Comunidades Europeas, *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros y los Estados Unidos Mexicanos*.

¹⁹ Comunidades Europeas, "La globalización en beneficio de todos. La Unión Europea y el comercio mundial", p. 11.

²⁰ *Ibidem*, p. 8.

²¹ *Ibidem*, p. 5.

²² Este grupo ejerce presión para que se efectúen reformas en el ámbito de la agricultura de los países desarrollados y, con algo más de flexibilidad, en los países en desarrollo. Sus integrantes son 21 actualmente: Argentina, Bolivia, Brasil, Cuba, Chile, China, Egipto, Filipinas, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Sudáfrica, Tailandia, Tanzania, Uruguay, Venezuela, Zimbabwe.

Brasil, esperan concretar un compromiso entre la UE y los exportadores de productos agrícolas que beneficie a éstos últimos al recortar la ayuda agrícola que el bloque otorga al interior. El problema es de gran dimensión, pues las elevadas barreras arancelarias y la ayuda por 279 mil millones de dólares que los 30 estados más ricos del mundo ofrecieron en 2004 a sus agricultores²³, perjudican la expansión de la producción agrícola de los países del sur²⁴ en los mercados internacionales. Se sabe que la historia del mercado único puesto en marcha en 1992 por la UE al eliminar los obstáculos no arancelarios al comercio de mercancías y abrir el comercio de servicios no se repite en las relaciones de naciones con desarrollo desigual. Así, el “control” que la UE ejerce sobre la política comercial en el mundo no contribuye a disminuir la brecha entre países pobres y ricos y, contrariamente, ayuda a incrementar la marginación de la población de los países con economías más débiles al mundializar las reglas del juego que la actividad empresarial impone.

En lo que se refiere al caso del Acuerdo Global suscrito entre México y la Unión Europea, el acuerdo comercial jugó un papel importante en las negociaciones bilaterales del bloque pues fue el primer tratado de libre comercio trasatlántico suscrito por esta potencia que logró introducir materias tan amplias y complejas como comercio de bienes y servicios, competencia, propiedad intelectual, inversión y pagos relacionados, compras de gobierno, etcétera.

Cabe señalar que este acuerdo establece desde los considerandos que la asociación económica se basará en los lineamientos de la OMC. Muestra de ello es que el convenio con México fue el segundo en notificarse bajo el artículo XXIV²⁵

²³ Japón impone un arancel de 500% sobre las importaciones de arroz. El Financiero, “Propone el G-20 fórmula para recortar subsidios agrícolas”, 13 de julio de 2005, p. 13.

²⁴ En este texto los países del sur incluyen las distintas categorías que hace la ONU, es decir, subdesarrollados, menos desarrollados, insulares, pequeñas economías, países no industrializados, etcétera.

²⁵ Este artículo señala, entre otros asuntos, que las partes contratantes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando, mediante acuerdos libremente concertados, una integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos. Reconocen también que el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos y no erigir obstáculos al de otras partes contratantes con estos territorios. También señala que los derechos de aduana mantenidos en cada territorio constitutivo y aplicables al comercio de las partes contratantes que no formen parte de tal territorio o acuerdo, en el momento en que

del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y el primero en notificarse bajo el artículo V del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios²⁶ (GATS, por siglas en inglés). Esto es preocupante porque la OMC es un espacio multilateral donde se imponen los criterios de los países más desarrollados en detrimento de la gran mayoría, los países en desarrollo, tal como demuestran diversos análisis de los resultados de las conferencias ministeriales anteriores y posteriores a la que se celebrara en Hong Kong en diciembre de 2005.

Se hace mención de ello porque las relaciones económicas en el Acuerdo Global, es decir el comercio y la inversión son fuertemente impulsadas hacia una mayor liberalización con esta tendencia en el seno del Consejo Conjunto, órgano de concertación política, a fin de establecer un piso mínimo en el alcance de la negociación de ciertos sectores con el cual ambos socios se presentan en el ámbito internacional. En su momento se reconoció la importancia de contar con mecanismos institucionales (como el Consejo Conjunto y sus auxiliares el Comité Conjunto y los comités especiales), pero no se ha querido enfrentar la responsabilidad que implica que tengan capacidad para modificar cualquier materia relacionada con el acuerdo sin que pase por la ratificación, ni siquiera por el conocimiento, del Senado de la República.

se establezca la zona o en que se concierte el acuerdo provisional, no deben ser más elevados, ni las demás reglamentaciones comerciales más rigurosas que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la zona antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional, según sea el caso.

²⁶ Este artículo señala, entre otras cosas, que tal convenio no impedirá a ninguno de sus miembros ser parte en un acuerdo por el que se liberalice el comercio de servicios entre las partes en el mismo, o celebrar un acuerdo de ese tipo, a condición de que tal acuerdo:

- a) tenga una cobertura sectorial sustancial (esta condición se entiende en términos de número de sectores, volumen de comercio afectado y modos de suministro), y
- b) establezca la ausencia o la eliminación, en lo esencial, de toda discriminación entre las partes, en el sentido del artículo XVII, en los sectores comprendidos en el apartado a), por medio de: i) la eliminación de las medidas discriminatorias existentes, y/o ii) la prohibición de nuevas medidas discriminatorias o que aumenten la discriminación.

Podrá tomarse en consideración la relación del acuerdo con un proceso más amplio de integración económica o liberalización del comercio entre los países de que se trate.

Tanto en la OMC como en el Consejo Conjunto la Unión Europea defiende sólo sus intereses minimizando riesgos y maximizando los beneficios. Otro punto débil de la relación del Acuerdo Global con la OMC es la falta de transparencia e información sobre la profundización de las negociaciones y que los ciudadanos, a través de organizaciones sociales y/o civiles, no pueden ejercer control real sobre las mismas (ya sean de carácter comercial, sobre cooperación o inversiones) a pesar del montaje de una posible vía de institucionalización del diálogo con la sociedad civil²⁷ con motivo del numeral 15 del Comunicado Conjunto del 26 de mayo de 2005. A esto se suma que entre los representantes del gobierno mexicano se ha reconocido falta de coordinación entre dependencias (Secretaría de Relaciones Exteriores —SRE— y Secretaría de Economía —SE—, por ejemplo), lo que justifica parcialmente la falta de información.

Según la mirada de la UE, la apertura del comercio estimula la economía; aumenta los ingresos de los países exportadores y ofrece a los consumidores de los países importadores una gama más amplia de mercancías y servicios a precios más bajos gracias a la competencia. Sin embargo, reconoce también que cuando las economías compiten y tienen un nivel de desarrollo desigual la brecha existente entre los países puede incrementarse y marginar a los países más débiles, razón por la cual la UE ayuda a los países en desarrollo a que puedan participar en las negociaciones internacionales. En aras de dar “prioridad al desarrollo”, la Unión Europea puso en marcha la iniciativa “Todo excepto las armas” en marzo de 2001 a fin de abrir el mercado europeo (sin restricciones cuantitativas ni derechos de aduana) a todos los productos de 49 países menos adelantados (PMA). Además de las armas se exceptúan productos como el plátano, azúcar y arroz (con lo que se pone de manifiesto el proteccionismo de la UE en ciertos productos), aunque se promete disminuir los derechos de importación gradualmente entre 2002 y 2009, tomando en consideración los intereses de sus propios productores, los países en desarrollo en general y los

²⁷ Entendiendo que ésta se compone de organizaciones sociales y civiles, académicos y personas interesadas en el tema además de las empresas tanto de Europa como de México, que, según la visión europea sólo éstas últimas son las que conforman la llamada sociedad civil.

proveedores tradicionales de esos productos al mercado europeo.²⁸ Según la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), el 97% de los productos exportados por los PMA a la UE entran exentos de derechos de aduana; Estados Unidos sólo permite un 52%, Canadá un 45% y Japón un 49%.²⁹

Para la UE la política comercial no se limita a la liberalización, sino se ocupa de actualizar y mejorar las normas internacionales a fin de darles mayor alcance. Preocupante resulta en este sentido que la UE considere como piedra angular de la OMC su sistema de solución de controversias, aunque se puede mejorar, según la visión europea, en la rapidez de los procedimientos y los tipos de sanciones posibles. Es alarmante porque diversos estudios sostienen que este mecanismo favorece a las corporaciones transnacionales.

Por ejemplo, Elaine Hartwick y Richard Peet, tomando en consideración la continuidad entre el GATT y la OMC, defienden esta idea y señalan que Estados Unidos, al impulsar la creación del primer organismo, aprovechó su condición de principal fuente de recursos para la reconstrucción de Europa y de la economía más poderosa después del periodo de la segunda posguerra para impulsar la creación de una organización comercial que ayudara a liberalizar los intercambios en los que se encontraban inmersos intereses específicos como los de las corporaciones exportadoras de su país³⁰. Esta tendencia continúa hasta hoy y se puede ver reflejado en los asuntos de los diversos casos presentados por los miembros de la OMC (textiles, contratación pública, productos avícolas, acero, derechos de autor, aeronaves y plátano³¹, entre otros).

²⁸ Comunidades Europeas, op. cit., p. 15.

²⁹ El porcentaje restante de Estados Unidos, Canadá y Japón implican exportaciones de los PMA a sus mercados a las que se aplican medidas de protección.

³⁰ Ideas extraídas del texto de Elaine Hartwick y Richard Peet, "Neoliberalism and Nature: The Case of the WTO", pp. 188-211.

³¹ Este es quizá el caso más conocido en el que están involucradas las corporaciones transnacionales. José Antonio Sanahuja ha escrito sobre el tema y sostiene que "El mercado mundial del plátano (...) presenta evidentes rasgos oligopólicos. La mayor parte de la producción es controlada por grandes transnacionales fruteras, todas ellas de origen estadounidense. Las tres más importantes son Chiquita, Dole y Del Monte, que en conjunto controlan dos tercios del mercado mundial. Estas tres compañías son herederas directas de la United Fruit Company (UFCO)". Ver "La fruta de la discordia. La OMC y la guerra del plátano entre América

Según la Unión Europea, la mayoría de las importaciones que realiza ya están exentas de derechos de aduana o entran a su territorio con derechos preferenciales en virtud de los acuerdos bilaterales o del sistema de preferencias generalizadas con los que se ha comprometido.

Como sucede con la cooperación, la estrategia comunitaria en materia de comercio internacional también tiene un orden de prioridades que puede leerse por regiones geográficas, aunque esto no significa que sean los socios más importantes de la Unión Europea.

Los países de Europa central y oriental, aparecen en primer lugar y han firmado acuerdos que han permitido cierta penetración de sus productos al mercado europeo y extienden las reglas hacia materias de inversión y servicios. Estos acuerdos establecen primero un área de libre comercio bajo el concepto de una reciprocidad “asimétrica”, lo que significa que la UE abre o liberaliza sus mercados más rápido que sus contrapartes.

Por ejemplo, los países candidatos (Bulgaria, Rumania, Croacia y Turquía), tienen que ajustar su legislación comercial nacional antes de que se conviertan en miembros de la UE. Actualmente, el 95% del comercio de Bulgaria y Rumania con la UE se realiza libre de aranceles, salvo algunas mercancías agrícolas y algunos productos agrícolas procesados que mantienen derechos de aduana en ambos lados de la frontera.³²

Latina, Estados Unidos y la Unión Europea, 1991-1998”. Esta idea se puede complementar con lo que señala Jorge A. Calderón: “Las transformaciones de los patrones de comercio internacional han estado íntimamente ligadas a la reestructuración de las empresas transnacionales y al auge de la inversión extranjera directa (IED)”. Ver de los trabajos del autor incluidos en este texto: “Las empresas transnacionales en el proceso contemporáneo de mundialización: Algunas reflexiones sobre el debate teórico y un acercamiento a sus prácticas”, pp. 28 y 29.

³² Para mayor información consultar: Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/regions/candidates/index_en.htm> [Consulta: 17 de octubre de 2005] (traducción propia).

En 2003, estos cuatro países representaron el segundo socio comercial del bloque comunitario con un 9.4% de importaciones y 4.6% de exportaciones.³³ A nivel técnico, el Consejo Europeo dio por concluidas las negociaciones de adhesión con Bulgaria y Rumania el 16 de junio de 2004 y el 14 de diciembre de 2004 respectivamente, esperando que se incorporen como miembros plenos de derecho a partir de enero de 2007. Las negociaciones sobre relaciones exteriores y asuntos comerciales con estos dos países se cerraron provisionalmente en 2001 con el compromiso de ambas partes de encaminarse a la adhesión a la UE por la vía de la política comercial europea.

Por otra parte, las negociaciones de adhesión para Croacia se abrieron el 17 de marzo de 2005 y este mismo Consejo solicitó a la Comisión Europea presentarle un marco de negociación con Turquía.³⁴

Los 10 nuevos Estados miembros de la UE adoptaron todos los aspectos de la política comercial común desde el 1 de mayo de 2004, es decir, aplican y asumen los compromisos y obligaciones de todos los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales de la UE, la tarifa exterior común y las medidas de defensa comercial de la UE. Estos países se unen a la apertura de la UE con respecto al comercio exterior (en conjunto, los aranceles descenderán del 9% al 4%).

La siguiente gráfica nos muestra el comportamiento que se dio en el comercio con los países adherentes:

³³ Fuente: Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/regions/balkans/index_en.htm>. [Consulta: 17 de octubre de 2005].

³⁴ Para mayor información consultar: Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/regions/candidates/index_en.htm> [Consulta: 17 de octubre de 2005] (traducción propia).

**DESGLOSE DEL COMERCIO DE LA UE CON CADA
UNO DE LOS PAÍSES ADHERENTES (2002)**

PAÍS	CLASIFICACIÓN ENTRE LOS SOCIOS COMERCIALES UE-15	IMPORTACIONES UE		EXPORTACIONES UE	
		MILLONES DE €	% DEL COMERCIO TOTAL UE-15	MILLONES DE €	% DEL COMERCIO TOTAL UE-15
Chipre	60	714	0,1	2892	0,3
República Checa	8	27524	2,8	29230	3,0
Estonia	44	2979	0,3	3530	0,4
Hungría	9	25294	2,6	25018	2,5
Letonia	52	1949	0,2	2587	0,26
Lituania	43	2714	0,3	4011	0,4
Malta	58	1120	0,1	2691	0,3
Polonia	7	28114	2,8	37339	3,8
Eslovenia	29	6838	0,7	8650	0,9
Eslovaquia	26	9710	1,0	8743	0,9

Fuente: Dirección General de Comercio de la Comisión Europea
http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/regions/candidates/ff040204_es.htm
 [Consulta: 17 de octubre de 2005]

Entre las ventajas de la ampliación que percibe la UE para sí podemos encontrar que la adición de 10 estados miembros reforzará la autoridad e influencia de la UE en las negociaciones comerciales y que el dinamismo de las economías de los nuevos Estados miembros beneficiará a la UE en su conjunto. Respecto a países terceros o socios comerciales, se encontrarán con un mercado de más de 450 millones de ciudadanos, que representan alrededor del 18% del comercio mundial y contribuyen con más del 25% del PIB mundial.³⁵

CONSECUENCIAS DE LA AMPLIACIÓN DE LA UE PARA EL COMERCIO

CONCEPTO	UE 15	UE 25
Población en millones de habitantes (% mundial)	379 (6,1%)	455 (7,3%)
PIB – miles de millones € (% mundial)	9,275 (26,9%)	9,712 (28,7%)
Comercio total con el resto del mundo (miles de millones €)*	1,977	1,799
Porcentaje del comercio mundial de mercancías	19,4%	17,7%
Porcentaje del comercio mundial de servicios	24,7%	No disponible
Porcentaje de IED mundial: Entradas	20,5%	No disponible
Salidas	45,2%	
Porcentaje del comercio mundial (bienes + servicios)	20,1%	19,8%
Grado de apertura al comercio internacional (total comercio/PIB)	28,6%	26,9%

De los cuales 232 miles de millones € corresponden a los 10 nuevos Estados miembros.

Fuente: Dirección General de Comercio de la Comisión Europea
 Disponible en: http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/regions/candidates/ff040204_es.htm
 [Consulta: 17 de octubre de 2005]

³⁵ Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/regions/candidates/ff040204_es.htm>. [Consulta: 17 de octubre de 2005] (traducción propia).

Los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) siempre han tenido una relativa relación preferencial con la UE. El bloque comunitario es el principal socio comercial de estos países; sin embargo, las importaciones y exportaciones de esta región sólo representan el 2.75% del total para la UE. Este declive se está presentando desde el año 2000 y se relaciona con la fluctuación de los precios de las mercancías, influencias locales de desarrollo, volúmenes de exportación y tendencias de largo plazo, lo que ha favorecido a otros países menos adelantados, pero sobre todo, según la mirada europea, a la continua dependencia de la exportación de productos primarios y la importación de bienes manufacturados por parte de los países ACP.³⁶ La UE, por su parte, asevera que las estadísticas son demasiado sensibles a impactos de corto plazo (como el clima y los índices de intercambio) para determinar la conclusión de una política de largo plazo y que esto no está directamente relacionado con los efectos en el empleo o la línea de pobreza alcanzada.³⁷ A pesar de estas tendencias la UE contrapone que sólo el 3% de las mercancías que los países ACP exportan a la UE no están exentos de impuestos.³⁸

En 2004, el comercio entre estos grupos de países ascendió a 55 billones de euros. Los principales productos que se exportan desde los países ACP son petróleo (26% de las exportaciones totales), diamantes (11% del total), cacao (9%)

³⁶ Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/regions/acp/keyaspects_en.htm>. [Consulta: 17 de octubre de 2005].

³⁷ Estas aseveraciones son constantes ante los cuestionamientos de diversas organizaciones sociales y/o civiles a los funcionarios federales en México, que se definen así mismos como técnicos o tecnócratas. Esta historia se repite a nivel mundial frente a los cuestionamientos formulados por el mismo tipo de organizaciones de la sociedad en eventos internacionales como el Foro Social Mundial o la Cumbre de los Pueblos en sus diferentes fases. La visión de la UE al respecto se tradujo de: Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/regions/acp/keyaspects_en.htm>. [Consulta: 17 de octubre de 2005].

³⁸ Datos de 2004, Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/regions/acp/keyaspects_en.htm>. [Consulta: 17 de octubre de 2005] (traducción propia).

y madera (4%). Por su parte, la UE exporta a estos países maquinaria (31%), vehículos (10%), naves (9%), productos petroleros (8%) y medicinas (4%).³⁹

En el caso de los países balcánicos⁴⁰ el comercio es un instrumento de reconstrucción y reactivación económica, razón por la cual la UE ha celebrado “acuerdos de estabilización y de asociación”, cuyo contenido es similar a los firmados con países candidatos. El Consejo Europeo de Thessaloniki del 19 y 20 de junio de 2003 reiteró la determinación de apoyar a esta región cuya membresía o adhesión a la UE dependerá de los esfuerzos que realicen los Estados de manera individual para concretar las reformas necesarias. Los acuerdos de estabilización y asociación, las preferencias comerciales y la asistencia técnica y financiera son los tres principales instrumentos que la UE ha impulsado para adaptar a los países de esta región a su sistema económico y legal. Los primeros, es decir, los de estabilización, contienen medidas para la liberalización del comercio de bienes y otros asuntos relacionados con el comercio (servicios, compras gubernamentales, protección de la propiedad intelectual, competencia, etcétera), diálogo político, aproximación legal y otras áreas de cooperación como energía, industria y medio ambiente.⁴¹

Actualmente sólo están en vigor los convenios de estabilización y asociación con Macedonia (que entró en vigor el 1º de mayo de 2004) y Croacia (que entró en vigor el 1º de febrero de 2005, aunque quedaron pendientes las cuestiones comerciales que están bajo el amparo de un acuerdo interino).⁴² Las

³⁹ Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/regions/acp/index_en.htm>. [Consulta: 17 de octubre de 2005] (traducción propia).

⁴⁰ Se está hablando de Albania, Bosnia-Herzegovina, Croacia, Macedonia, Serbia y Montenegro.

⁴¹ Ver Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/regions/balkans/index_en.htm>. [Consulta: 17 de octubre de 2005] (traducción propia).

⁴² Ver Comunidades Europeas, “La globalización en beneficio de todos. La Unión Europea y el comercio mundial”, p. 12 y Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/regions/balkans/index_en.htm>. [Consulta: 17 de octubre de 2005] (traducción propia). Cabe señalar que estos únicos dos países de la región balcánica son los que tienen mayores posibilidades de ser Estados miembros de la Unión Europea. El 20 de abril de 2004, la Comisión Europea recomendó al Consejo Europeo abrir las negociaciones de adhesión con Croacia, lo cual se concretó

negociaciones del pacto de estabilización con Albania se iniciaron a finales de enero de 2003 y no han concluido. Las negociaciones con Serbia sólo han alcanzado un acuerdo en materia textil y concluyeron el 21 de diciembre de 2004, país que junto Bosnia-Herzegovina y Montenegro están siendo apoyadas por la UE para ingresar a la OMC.

La región mediterránea recibe atención mediante el Proceso de Barcelona⁴³, cuyo objetivo es conformar una zona de libre comercio en 2010, mediante una red de acuerdos bilaterales y regionales. Este es el medio para contribuir a la consolidación de la paz en Medio Oriente. Algunos de los países involucrados son: Argelia, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, la Autoridad Palestina, Siria, Túnez y Turquía. Los ámbitos de actuación abarcan:

1. Un capítulo político y de seguridad. El aspecto político pretende reforzar el diálogo a todos los niveles, cooperar e intercambiar información para hallar un espacio común de paz y estabilidad y fomentar una cultura de los derechos humanos, la democracia y el estado de derecho. En cuanto a seguridad, la prevención de los conflictos y otras cuestiones como las minas antipersonas están en el centro de atención así como la firma y la ratificación de instrumentos de no proliferación y el establecimiento de una zona libre de armas de destrucción masiva, nucleares, químicas y biológicas en Oriente Medio.
2. Un capítulo económico y financiero. La aplicación de los acuerdos euromediterráneos de asociación contemplan la liberalización progresiva del comercio y constituye el objetivo principal (con vistas a reforzar el sector privado y dar a esta región un mayor atractivo para los inversionistas). Resulta conveniente también una política comercial apropiada, el acceso de

en la sesión del Consejo de diciembre de ese mismo año. La antigua república yugoslava de Macedonia presentó su solicitud de adhesión el 22 de marzo de 2004.

⁴³ Mayor información disponible en: Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGCC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://europa.eu.int/comm/external_relations/euromed/index.htm>. [Consulta: 17 de octubre de 2005].

los socios a la OMC, el apoyo a la cooperación subregional así como al aumento de los intercambios sur-sur. La UE no olvida tampoco la necesidad de interconectar las infraestructuras, reforzar las estrategias para la gestión del agua y velar por la “dimensión social” de la economía de mercado. La cooperación financiera fomenta la coordinación de las estrategias nacionales y comunitarias, el refuerzo del diálogo económico y la utilización coherente de todos los recursos.

3. Un capítulo social, en el que la participación de la sociedad civil y de las organizaciones no gubernamentales (ONGs) en la asociación así como la cooperación con vistas a lograr la igualdad de oportunidades y reforzar el diálogo está contemplada.
4. Un capítulo relativo a asuntos de justicia y del interior. Aquí resalta el tratamiento la inmigración (simplificar la expedición de los visados, luchar contra las redes de inmigración clandestina, reforzar el control de las fronteras, mitigar las causas que incitan a las personas a emigrar, así como lograr la inserción social de las personas que residen legalmente en el territorio comunitario y evitar su doble imposición), cuestiones de derecho civil que afectan a los ciudadanos (como la sucesión o el derecho de familia), refugiados y la lucha contra la delincuencia.⁴⁴

Estados Unidos es el mayor socio comercial de la UE pues representa cerca del 22% del comercio total del bloque comunitario (incluyendo exportaciones e importaciones). La UE sostiene que sólo el 2% del comercio entre estas potencias está bajo escrutinio de algún panel de controversias en la OMC.⁴⁵ Japón es otro de

⁴⁴ Síntesis de la Estrategia común 2000/458/PESC del Consejo, de 19 de junio de 2000, para la región mediterránea y Decisión 2004/763/PESC del Consejo Europeo, de 5 de noviembre de 2004, por la que se modifica la estrategia común 2000/458/PESC para la región mediterránea con objeto de prorrogar su período de aplicación [Diario Oficial L 337 de 13.11.2004].

⁴⁵ La Comunidad Europea ha promovido 70 casos en la OMC (como reclamante) y enfrenta 53 como demandado. De esos 70 casos, 29 reclaman a Estados Unidos cuestiones relativas a aranceles, textiles, contratación pública, productos avícolas, cuestiones fiscales, mantenimiento de puertos, diversas leyes, acero, diversas materias de propiedad intelectual, gluten de trigo, cálculo de márgenes de *dumping*, aeronaves civiles, entre otros. Estados Unidos ha demandado 14 casos a la UE en cuestión de cereales, plátano (con

los socios comerciales más importantes para la UE. Las principales demandas del bloque a la potencia asiática giran entorno a un grado mayor apertura del mercado de mercancías y a las inversiones europeas así como la reactivación de la economía japonesa.

La Unión Europea está negociando también la creación de otra zona de libre comercio con los países del Consejo de Cooperación de los Estados Árabes del Golfo, organización regional que agrupa a Arabia Saudita, Bahrein, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Qatar. Con Irán se está negociando un acuerdo que conlleva una parte política y otras de cooperación y comercio. Se pretende que estos dos últimos aspectos adquieran bases contractuales, por lo que las negociaciones se iniciaron en diciembre de 2002.⁴⁶

Por otro lado, la UE ha celebrado acuerdos de asociación con Rusia y otros países de la antigua Unión Soviética (como Azerbaiyán, Kazajstán, Kirguizistán, Moldavia y Ucrania). Cabe resaltar que los acuerdos con Rusia, Moldavia y Ucrania se enmarcan en un proceso que podría llevar al establecimiento de una zona de libre comercio.⁴⁷

En última instancia se encuentra América Latina (en particular Chile, MERCOSUR y México). El acuerdo con Chile, es el más ambicioso e innovador que haya suscrito la UE hasta la fecha de manera bilateral pues la parte relativa al comercio va más allá de los compromisos establecidos en la OMC y establece un

otros países en los que se incluye México), equipo informático, queso fundido, derechos de autor y conexos, marcas de fábrica e indicaciones geográficas en el caso de productos agrícolas y alimenticios, gluten de maíz, acero, productos biotecnológicos y aeronaves civiles entre otros. "Diferencias por país", en *La omc* [en línea], sección Las diferencias, Ginebra, <http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_by_country_s.htm>. [Consulta: 12 de agosto de 2005].

⁴⁶ Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DG), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/iran/index_en.htm>. [Consulta: 17 de octubre de 2005].

⁴⁷ Ver Comunidades Europeas, "La globalización en beneficio de todos. La Unión Europea y el comercio mundial", Comisión Europea, diciembre de 2002, p. 13.

marco regulatorio para el desarrollo sustentable además de que se asegura la instrumentación del acuerdo conforme evolucionen las reglas comerciales.⁴⁸

Sudáfrica, principal socio comercial de la UE en el África Subsahariana, firmó el Acuerdo de Comercio, Desarrollo y Cooperación en 1999 mediante el cual se pretende alcanzar un régimen de libre comercio en 12 años. Esta nación pertenece al grupo de los países ACP pero su perfil comercial se está diversificando y comienza a exportar productos manufacturados⁵⁰.

COMERCIO DE LA UNIÓN EUROPEA CON BLOQUES REGIONALES (2004)

Importaciones de la UE			Exportaciones de la UE			Importaciones + Exportaciones		
REGIONES ASOCIADAS	Millones de euros	%	REGIONES ASOCIADAS	Millones de euros	%	REGIONES ASOCIADAS	Millones de euros	%
Mundo	1,029,326	100.0	Mundo	963,709	100.0	Mundo	1,999,035	100.0
TLCAN	180,732	17.6	NAFTA	270,743	28.1	NAFTA	451,476	22.7
Latinoamérica	56,665	5.5	Latinoamérica	47,739	5.9	Latinoamérica	104,404	5.2
Candidatos a miembros de la UE	53,566	5.2	Candidatos a la UE	71,923	7.5	Candidatos a la UE	125,489	6.3
AELC	120,248	11.7	EFTA	108,673	11.3	EFTA	228,921	11.5
Países del Mediterráneo	44,381	4.3	Países del Mediterráneo	53,541	5.6	Países del Mediterráneo	97,922	4.9
ASEAN	69,098	6.7	ASEAN	42,748	4.4	ASEAN	111,846	5.6

TLCAN: Canadá, México, Estados Unidos / **Latinoamérica:** 20 países / **Candidatos a miembros de la UE:** Bulgaria, Croacia, Rumanía y Turquía / **EFTA:** Islandia, Noruega y Suiza / **Países del Mediterráneo** (excluyendo Turquía): Argelia, Cisjordania, Gaza, Egipto, Israel, Jordán, Líbano, Marruecos, Siria, Túnez / **ASEAN:** Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam

Nota: se excluye el comercio al interior y entre los 25 miembros de la UE.

Fuente: Dirección General de Comercio de la Comisión Europea/Eurostat

17 de junio de 2005

Disponble en: http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/index_en.htm

Como se puede observar el comercio total de la Unión Europea en 2004 (incluyendo importaciones y exportaciones) ascendió a 1,993,035 millones de euros, de los cuales 1,029,326 millones corresponden a importaciones y 963,709 a exportaciones, por lo que la UE tiene un déficit en el comercio mundial de 65,617 millones de euros.

⁴⁸ Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/chile/index_en.htm>. [Consulta: 5 de octubre de 2006].

⁴⁹ Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/regions/mercosur/index_en.htm>. [Consulta: 3 de octubre de 2006].

⁵⁰ Ver: Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/southafrica/index_en.htm>. [Consulta: 9 de octubre de 2006].

De este gráfico también se deriva que los integrantes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) son sus principales socios, le sigue el bloque de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC o EFTA por sus siglas en inglés)⁵¹ con poco más de la mitad del valor del comercio con el TLCAN, es decir 228,921 millones de euros. En tercer lugar siguen Bulgaria, Croacia, Rumania y Turquía⁵² (como países candidatos) con un monto que asciende a los 125,489 millones de euros. En cuarto lugar siguen los países que conforman la ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático)⁵³ cuyo comercio con la UE asciende a 111,846 millones de euros. En quinto lugar encontramos al conjunto de América Latina, con un monto de 104,404 millones de euros y con poca diferencia 7,442 millones de euros respecto a la ASEAN. En sexta instancia encontramos a los países de la región mediterránea con un monto de comercio total con la UE de 97,922 millones de euros (en la que no se cuenta a la Autoridad Palestina).

De este esquema también se desprende que la estrategia regional de la UE para establecer relaciones comerciales, implica que sólo hay un ordenamiento de las actividades pues muchos de los bloques regionales mencionados antes de la gráfica, como los países ACP, los balcánicos, el Consejo de Cooperación de los Estados Árabes del Golfo y los países de la ex URSS no aparecen siquiera representados en tanto otros como la AELC o la ASEAN juegan un papel importante de entre seis bloques incluidos.

Por otro lado, si se quiere saber cuáles son los países que comercian más con la UE de manera bilateral, se detectará que Estados Unidos es su mayor socio comercial tanto a nivel de exportaciones como de importaciones. En términos globales, los principales socios comerciales de la UE son China, Suiza, Rusia, Japón, Noruega, Turquía, Corea, Canadá, Taiwán, Brasil, India, Singapur, Rumania, Sudáfrica, Hong Kong, Arabia Saudita, Australia, Argelia y Malasia. La siguiente gráfica lo muestra:

⁵¹ Sus integrantes son Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

⁵² Este país se contabiliza como país candidato y no dentro de los países del mediterráneo.

⁵³ Conformada por Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam.

COMERCIO DE LA UNIÓN EUROPEA CON SUS PRINCIPALES SOCIOS

Principales socios en la importación			Principales socios en la exportación			Principales socios comerciales		
Socios	Millones de Euros	%	Socios	Millones de Euros	%	Socios	Millones de Euros	%
World	1, 029, 326	100.0	World	963, 709	100.0	World	1, 993, 035	100.0
1.USA	157, 670	15.3	1.USA	234, 140	24.3	1.USA	391, 810	19.7
2.China	126, 912	12.3	2.Suiza	75, 035	7.8	2.China	175, 043	8.8
3.Rusia	80, 476	7.8	3.China	48, 131	5.0	3.Suiza	136, 495	6.8
4.Japón	73, 745	7.2	4.Rusia	45, 712	4.7	4.Rusia	126, 188	6.3
5.Suiza	61, 460	6.0	5.Japón	43, 210	4.5	5.Japón	116, 955	5.9
6.Noruega	56, 038	5.4	6.Turquía	38, 024	3.9	6. Noruega	86, 791	4.4
7.Turquía	30, 951	3.0	7.Noruega	30, 752	3.2	7.Turquía	68, 975	3.5
8.Corea	30, 251	2.9	8.Canadá	21, 950	2.3	8.Corea	48, 066	2.4
9.Taiwán	23, 645	2.3	9.Australia	19, 858	2.1	9.Canadá	38, 200	1.9
10.Brasil	21, 131	2.1	10.Hong Kong	19, 164	2.0	10.Taiwán	36, 472	1.8
11.Singapur	17, 039	1.7	11.Emiratos Árabes Unidos	18, 639	1.9	11.Brasil	35, 255	1.8
12.Canadá	16, 250	1.6	12.Rumania	18, 014	1.9	12.India	33, 267	1.7
13.India	16, 237	1.6	13.Corea	17, 815	1.8	13.Singapur	33, 100	1.7
14.Arabia Saudita	16, 115	1.6	14.India	17, 031	1.8	14.Rumania	32, 085	1.6
15.Malasia	15, 784	1.5	15.Sudáfrica	16, 106	1.7	15.Sudáfrica	31, 853	1.6
16.Sudáfrica	15, 747	1.5	16.Singapur	16, 061	1.7	16.Hong Kong	29, 086	1.5
17.Argelia	15, 253	1.5	17.México	14, 654	1.5	17.Arabia Saudita	28, 681	1.4
18.Rumania	14, 071	1.4	18.Brasil	14, 123	1.5	18.Australia	28, 557	1.4
19.Libia	13, 626	1.3	19.Taiwán	12, 827	1.3	19.Argelia	24, 700	1.2
20.Tailandia	12, 766	1.2	20.Israel	12, 758	1.3	20.Malasia	24, 514	1.2
28.México	6, 812	0.7				22.México	21, 466	1.1

Fuente: Dirección General de Comercio de la Comisión Europea/Eurostat
17 de junio de 2005

Disponible en: http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/index_en.htm

Cabe anotar que México no figura siquiera entre los diez primeros socios comerciales más importantes de la Unión Europea, aparece mucho después de potencias emergentes como Brasil e India que están situados en el lugar 11 y 12. Otra potencia emergente, Sudáfrica, está mejor situada, en el lugar 15.

México fue, en 2004, el abastecedor número 28, en tanto recibió mayor cantidad de mercancías por parte del bloque comunitario al ubicarse en el lugar 17, con lo que comienza a establecerse el acercamiento al déficit que nuestro país mantiene con la UE, que no ha sido superado con la instrumentación del tratado de

libre comercio. Por cierto, Brasil, se ubica en éste ámbito, después de México (lugar 18). Sudáfrica, se ubica en el lugar 15.

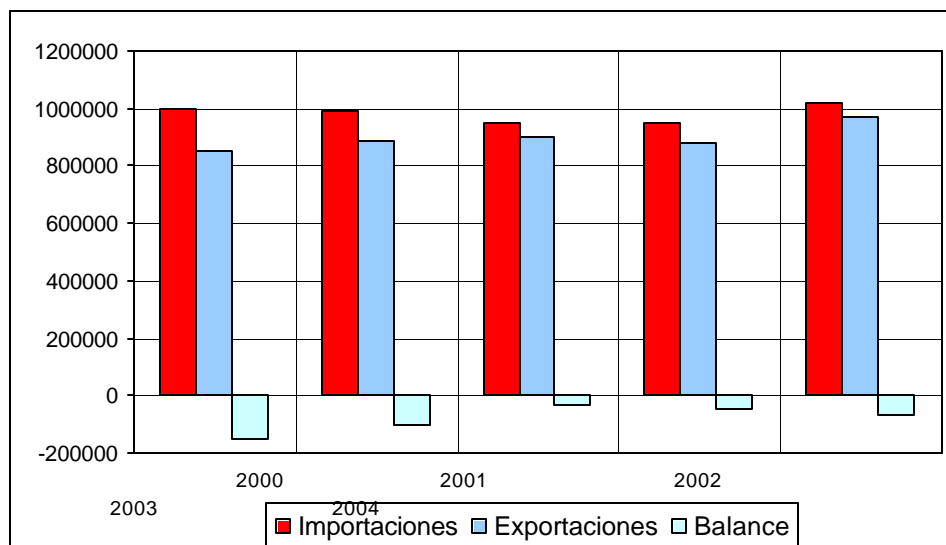
Brasil, India y Sudáfrica, se mantienen en el rango de los 20 socios comerciales más importantes de la UE. México tiene un reto mayor como importador de mercancías del bloque a fin de poder reducir su déficit comercial y posicionarse mejor en el mercado comunitario.

El déficit que tuvo la UE con el mundo en el año 2000 fue de 138,921 millones de euros; en 2001 de 90,724 millones de euros; en 2002 de 41,181 millones de euros; en 2003, de 61,759 millones de euros y en 2004 de 65,617 millones de euros.⁵⁴ Aunque éste no fue acumulativo y se pudo ir corrigiendo entre 2002 (alcanzando en este año su punto más bajo) y 2003, se incrementó nuevamente en 2004.

Como puede apreciarse en la siguiente gráfica, la balanza comercial de la Unión Europea no muestra un comportamiento por regiones o países, sino está considerada de manera global, aun así puede determinarse la importancia de la expansión de las exportaciones de la UE al mundo durante este periodo, que si bien se redujeron en 2003, alcanzan un mejor nivel para 2004 superando incluso el valor de lo alcanzado en 2000. Las importaciones también crecieron y alcanzaron su nivel más alto en este último año:

⁵⁴ Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), "Mexico, EU bilateral trade and trade with the world", en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, 17 de junio, 2005, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/index_en.htm>. [Consulta: 23 de octubre de 2005].

COMERCIO DE LA UNIÓN EUROPEA CON EL MUNDO (2000-2004)



Fuente: Dirección General de Comercio de la Comisión Europea/Eurostat
17 de junio de 2005

Disponible en: http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/index_en.htm

La UE exporta al mundo maquinaria y equipo de transporte; minerales combustibles, lubricantes y otros materiales relacionados; artículos manufacturados; bienes manufacturados clasificados; químicos y otros productos relacionados; alimentos y animales vivos; materiales crudos no comestibles, excepto combustibles; artículos de consumo y transacciones; bebidas y tabaco; aceites animales y vegetales así como cera y grasas.

Las importaciones de la Unión Europea consisten en maquinaria y equipo de transporte, químicos y productos relacionados, bienes manufacturados clasificados, alimentos y animales vivos; aceites minerales, lubricantes y materiales relacionados; mercancías y transacciones, materiales crudos no comestibles, excepto combustibles; bebidas y tabaco así como aceites animales y vegetales y cera y grasas.

1.1.2.2. La situación comercial de México

Las exportaciones de México entre 1985 y 2004 pasaron de 26,700 millones de dólares a 188,600 millones de dólares (es decir, casi siete veces más), en las

cuales las mercancías no petroleras han ido tomando un lugar cada vez más preponderante.⁵⁵

Entre 1997 y 2002 la composición de los principales socios comerciales de México se transformó, aunque no de manera sustantiva. China y Taiwán dejaron atrás a dos países de la UE: Francia y Reino Unido, que prácticamente desaparecen de la lista de los diez principales socios comerciales de México, tal como se puede observar en la siguiente tabla:

**PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE MÉXICO
1997-2002**

1997		2002	
País	Comercio (millones de dólares)	País	Comercio (millones de dólares)
Estados Unidos	176,187.0	Estados Unidos	249,710.2
Japón	5,490.0	Japón	9,819.8
Alemania	4,621.1	Alemania	7,306.8
Canadá	4,124.2	Canadá	7,292.9
España	1,916.7	China	6,730.2
Corea	1,899.4	Taiwán	4,464.2
Francia	1,612.3	Corea	4,153.3
Italia	1,599.4	España	3,648.9
Reino Unido	1,579.4	Brasil	3,046.9
Brasil	1,572.3	Italia	2,346.3
Total	200,601.8	Total	298,596.5

Fuente: Presidencia de la República
¿Cómo vamos a la mitad del camino?
<http://comovamos.presidencia.gob.mx/indice.php?tema=indice>

Entre 2002 y 2005, algunos de los productos no petroleros que México exporta al mundo son: arneses para uso automotriz, receptores de radio, ropa (pantalones), cerveza, tractores de carretera para semirremolques, unidades de control o adaptadores, impresoras láser y por inyección de tinta, circuitos modulares, receptor de microondas o de señales de vía satélite, unidades de memoria, monitores de rayo catódico en colores.⁵⁶

En el mismo periodo, los principales productos que México importó del mundo son circuitos modulares, gas natural, gasolina, unidades de memoria,

⁵⁵ Eduardo Ramos Ávalos, "El comercio, la competitividad y el desarrollo. El caso de México".

⁵⁶ Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México (Banxico). Disponible en http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/mexicomay/TTppx_e.html. Hay algunos bienes descritos por fracción arancelaria que no se incluyeron en este párrafo.

aparatos emisores con dispositivo receptor incorporado, motores para propulsión de vehículos; cajas, cajones, jaulas y artículos similares; habas de soya, impresoras de inyección de tinta, cajas de papel o cartón corrugado; cobre aluminio y sus aleaciones, maíz amarillo, unidades de proceso digitales, butano y propano mezclados entre sí, licuados; máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, digitales, portátiles; polietileno.⁵⁷

A partir de septiembre de 2000, año en que entra en vigor el Acuerdo Global, la política exterior de México retomó como uno de sus principios la promoción económica y comercial así como la atención prioritaria de los socios estratégicos.⁵⁸ Uno de los principales resultados de estos lineamientos fue, para el gobierno federal, la concreción de siete acuerdos comerciales más suscritos entre 2000 y 2005 con la AELC, el triángulo del Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador) —ambos en 2001—; un acuerdo con Brasil, otro con Argentina y uno más con MERCOSUR en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), un TLC con Uruguay y el recientemente firmado con Japón. De esta manera suman 12 TLCs suscritos por México que abarcan una serie de 43 países de América, Asia y Europa y representan un mercado de más de mil millones de consumidores y más de tres cuartas partes del PIB mundial, según el Banco Mundial (BM).⁵⁹

⁵⁷ Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banxico. Disponible en http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/mexicomay/TTppm_e.html. Hay algunos bienes descritos por fracción arancelaria que no se describieron en este párrafo.

⁵⁸ Los otros principios son: promoción y defensa de los derechos humanos, atención y defensa de los mexicanos en el exterior, participación activa en los foros internacionales y defensa del multilateralismo y promoción cultural de México. Presidencia de la República, “Cómo vamos a la mitad del camino”, México, <<http://comovamos.presidencia.gob.mx/indice.php?tema=indice>>, [Consulta: 12 de septiembre de 2005]. Cabe recordar que el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea entra en vigor el 1° de julio de 2000, sólo unos meses antes del 1° de septiembre, fecha en que tuvo lugar el cambio de administración.

⁵⁹ Quinto Informe de Gobierno (Crecimiento con calidad), 31 de agosto de 2005, pp. 170 y 171. Cabe hacer una precisión, estos 43 países son Estados Unidos, Canadá, Colombia, Venezuela, Costa Rica, Bolivia, Nicaragua, Chile, Israel, El Salvador, Honduras, Guatemala, Islandia, Noruega, Liechtenstein, Suiza, Uruguay, Japón y los 25 países que conforman la Unión Europea. Los acuerdos con Argentina, Brasil y MERCOSUR, son sólo de complementación económica (por lo que no se contabilizan en los 12 tratados de libre comercio) y este último no ha entrado aún en vigor pues falta la ratificación del parlamento de Paraguay.

En este punto cabe señalar que dicha red de acuerdos reforzará la tendencia de fortalecimiento de la dinámica económica instaurada desde el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Es decir:

- Será impulsada por el sector maquilador. Jorge A. Calderón ha argumentado esta consideración y señala que “La industria maquiladora de exportación es la responsable de casi la mitad de las exportaciones totales del país (45.18%) y capta el 15.8% de la inversión extranjera directa. Sin embargo, en promedio cada año del TLCAN las maquiladoras crearon 59,814 empleos y debemos recordar que el país necesita cada año 1,400,000 empleos.”
- Venta neta de materias primas mexicanas a los principales socios comerciales (por supuesto, con el petróleo en primer lugar) vía comercio intrafirmas de empresas transnacionales.
- Crecimiento de las exportaciones de productos manufacturados pero con menos porcentaje de contenido de insumos nacionales”.⁶⁰

El gobierno mexicano ha reconocido que el actual ritmo de crecimiento de la economía nacional no ha sido suficiente para satisfacer ademadamente las necesidades de la población.⁶¹ No obstante, la estrategia que considera adecuada para superar esta situación es la promoción de la agenda de reformas estructurales, consolidar la estabilidad macroeconómica (mediante las políticas fiscal y monetaria) y propiciar un clima favorable a los negocios.

En 2004, la actividad exportadora reportó 188 mil millones de dólares, las exportaciones no petroleras registraron 164.3 mil millones de dólares, en tanto que las petroleras 23.7 mil millones de dólares. Durante el primer semestre de 2005 el total de ventas al exterior reportó 100.6 mil millones de dólares, las exportaciones

⁶⁰ Ver Jorge A. Calderón, “Once años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Su impacto en la economía de México”, p. 5 y 6.

⁶¹ Quinto Informe de Gobierno (Crecimiento con calidad), p. 117.

no petroleras se ubicaron en 86.4 mil millones de dólares y las petroleras en 14.2 mil millones de dólares.⁶²

En 2004 el intercambio comercial de México con los países con los cuales tiene algún tratado comercial representó 87.1% del comercio exterior del país. El 95.7% de las exportaciones y el 78.9% de las importaciones mexicanas tuvieron como destino y origen estos países. La balanza comercial por su parte registró un superávit de 24.6 mil millones de dólares.⁶³

Datos de la balanza comercial de México entre 2000 y 2005
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO, 2000-2005
(Millones de dólares)

Concepto	2000	2001	2002	2003	2004	2005		
						Observado Enero-junio	Variación % con relación a	
							2000	2004
Países con TLC's								
Comercio total	31,927.0	300,298.0	296,996.4	298,700.0	335,313.3	176,643.8	17.1	9.6
Exportaciones	161,115.4	153,387.4	155,196.1	158,036.7	179,967.6	96,171.6	25.4	10.9
Importaciones	156,811.6	146,910.6	141,800.3	140,663.3	155,345.7	80,472.4	8.6	8.1
Balanza Comercial	4,303.8	6,476.8	13,395.8	17,373.4	24,621.9	15,699.2	505.0	28.6
Países sin TLC's								
Comercio total	22,651.5	26,878.2	32,728.5	36,612.3	49,494.9	27,156.4	172.8	25.1
Exportaciones	5,005.3	5,392.3	5,849.9	6,729.8	8,030.9	4,407.5	87.3	12.2
Importaciones	17,646.2	21,485.9	26,878.6	29,882.5	41,463.9	22,749.2	199.3	27.9
Balanza Comercial	-12,640.9	-16,093.6	-21,028.7	-23,152.7	-33,433.0	-18,341.6	249.6	32.4

1/ La suma de los parciales puede no coincidir con los totales debido al redondeo de las cifras. Datos del Banco de México. A partir del 2002 el criterio utilizado para las exportaciones es el país de destino.

2/ Incluye 43 países comprendidos en 12 tratados de libre comercio (incluye el Acuerdo de Asociación Económica México-Japón). No se considera a Argentina y Brasil con los que se tiene un acuerdo de complementación económica.

FUENTE: Secretaría de Economía.

Fuente: Quinto Informe de Gobierno. Capítulo Crecimiento con calidad.

Durante los primeros seis meses de 2005 las exportaciones ascendieron a 96.2 mil millones de dólares, 10.9% más con respecto al mismo periodo de 2004. La balanza comercial registró un superávit de 15.7 mil millones de dólares, que representó un crecimiento de 28.6% con relación a similar lapso del año anterior.⁶⁴

La producción industrial de 2005, comparada con la de 2004 durante el periodo enero-junio, se expandió 1.4%. La actividad fabril en México presentó un

⁶² Ibidem, p. 169.

⁶³ Ibidem, p. 171.

⁶⁴ Ibid.

crecimiento anual real de 1.2%, proveniente –en su mayor parte– del incremento en la producción de vehículos automotores, maquinaria y equipo no eléctrico, procesamiento de carnes y lácteos, y carrocerías, motores, partes y accesorios para vehículos automotores.⁶⁵

Según el gobierno mexicano, la presencia de México en la economía global se ha fortalecido con una creciente participación y el acceso preferencial de los productos nacionales en los principales mercados del mundo, la que se deriva de la extensa red de tratados y acuerdos comerciales suscritos con otras naciones y de la consolidación de la oferta exportable,⁶⁶ sin embargo vemos justamente con la aplicación del Tratado de Libre Comercio entre México y la UE (TLCUEM) que no hay mayores niveles de empleo ni la promoción ni mucho menos el respeto a los derechos humanos (que incluyen los sociales, ambientales y culturales). Otro punto a destacar es la preponderancia de Estados Unidos en la balanza comercial y la posición marginal del monto de comercio con la UE si los ponemos en un plano de comparación:

**COMERCIO DE MÉXICO POR REGIONES
2000-2005 (millones de dólares)**

Concepto	2000	2001	2002	2003	2004	2005		
						Observado Enero-junio	Variación % con relación a	
							2000	2004
TOTAL	340,578.5	327,176.2	329,724.8	335,312.3	384,808.2	203,800.7	26.8	11.5
América Del Norte	282,290.9	261,648.7	255,926.0	256,816.3	283,967.7	147,982.7	10.3	7.3
Estados Unidos de América	274,934.4	254,331.2	248,454.4	249,654.0	275,348.7	143,343.4	9.8	6.9
Canadá	7,356.6	7,317.5	7,471.6	7,162.3	8,619.0	4,639.4	30.7	22.5
Europa	23,141.9	24,192.9	24,420.1	26,531.4	30,861.5	17,455.0	61.2	23.7
Unión Europea	21,071.7	22,260.0	22,766.1	24,861.0	28,617.5	16,631.7	69.1	25.7
AELC	1,443.0	1,374.6	1,060.1	1,054.6	1,214.9	691.3	5.0	24.3
Otros	627.2	558.3	593.9	615.8	1,029.1	132.0	-60.8	-58.8
Asia	22,429.8	27,567.4	34,669.4	35,536.9	48,341.9	26,025.2	164.1	22.3
Resto del Mundo	1,141.7	1,446.1	1,331.3	1,520.4	1,763.9	1,234.9	145.3	58.1

1/ Datos con base en el Sistema Armonizado de la Balanza Comercial. Las sumas de los parciales pueden no coincidir con los totales debido al redondeo de las cifras. A partir del 2002, el criterio utilizado para las exportaciones es el país de destino.

2/ Se reportan cifras combinadas que incluyen las importaciones de México procedentes de la Unión Europea (EU) registradas por el Banco de México, más las importaciones de la UE procedentes de México registradas por la Eurostat. Los diez miembros que ingresaron a la EU en 2004, se incluyen en las estadísticas a partir de 2005.

FUENTE: Secretaría de Economía con datos del Banco de México.

Fuente: Quinto Informe de Gobierno. Capítulo Crecimiento con calidad.

⁶⁵ *Íbidem*, p. 119.

⁶⁶ *Íbidem*, p. 169.

Por lo menos en 2004, el comercio de México con la Unión Europea (como bloque y sin contabilizar otros países europeos) fue casi una décima parte con respecto al que se alcanzó con Estados Unidos. Si se toma al conjunto de América del Norte, que ya incluye a Canadá, sucede la misma situación. Europa como conjunto, incluyendo a los 4 países que conforman la EFTA y otros más alcanza a representar casi el 11% de lo que significa el comercio con el bloque norteamericano. Cabe destacar también de esta gráfica la posición adelantada que toman los países de Asia respecto a Europa en su conjunto y el caso de la Unión Europea en particular.⁶⁷

1.2. LA RELACIÓN COMERCIAL EN EL MARCO DEL ACUERDO GLOBAL A CINCO AÑOS DE SU ENTRADA EN VIGOR

Como ya se mencionó, la parte comercial del Acuerdo Global está regida bajo las reglas de la OMC. Así, mientras los miembros de dicha organización preparaban la reunión de Hong Kong y esperaban tener avances concretos en los denominados “temas de Singapur” (servicios, inversiones, compras de gobierno, políticas de competencia y facilidades al comercio), los gobiernos de la UE y de México evaluaban cómo obtener mayores beneficios del Acuerdo Global (que ya incluye estos temas) pues no han sabido aprovechar a cabalidad la parte comercial aunque tratan de cooperar para capacitar a las administraciones involucradas en el comercio bilateral a fin de facilitar la aplicación del acuerdo.⁶⁸

Hacia el año 2000 el 80% del total del comercio mexicano se realizó con su vecino del norte y el establecimiento del TLCAN ha contribuido al descenso de la participación europea: en el mismo año su participación representó sólo el 6% del total cuando en 1993 representaba el 9%. La expectativa con la instrumentación del TLCUEM consistía en revertir dicha situación. Aún así, el comercio entre estas

⁶⁷ Los países incluidos son China, Corea del Sur, Hong Kong, India, Israel, Japón, Singapur, Taiwán y otros más que no se definen en la gráfica del Quinto informe de gobierno del cual se sustrajo la información. Ver *ibidem*, p. 173.

⁶⁸ Ver Peter Mandelson, “La Unión Europea y México caminan juntos hacia Hong Kong”, *El Financiero*, 13 de julio de 2005 y Cooperación UE-México: Nota conceptual, p. 4.

partes resulta deficitario para México toda vez que importa más el doble de lo que exporta. Por ejemplo, en 2001, 10.3% de las importaciones mexicanas provinieron de la UE, en tanto sólo 4% de sus exportaciones se destinaron al bloque comunitario.

En la primera parte de este capítulo se habló de las dificultades que ha enfrentado México para superar el crónico déficit en su intercambio comercial con la UE. El balance de la instrumentación del Acuerdo Global señala que del año 2000 a 2003 el déficit comercial de México con la UE creció en 8 582 mdd (91%) al pasar de 9 423 millones de dólares a 18 005 millones de dólares.⁶⁹ Esto quiere decir que con o sin TLC esta tendencia continúa y por lo tanto se cumple la proposición de éste capítulo, es decir, que las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea muestran un continuo déficit para México y pocas posibilidades de reversión de dicha situación a pesar de la apertura de mercados a través de un tratado de libre comercio.

La UE obtuvo en 2004 un saldo comercial a favor de 7,839 millones de euros.⁷⁰ De acuerdo con criterios comunitarios, la estructura de la economía de ambos socios tiende a complementarse, sobre todo en el comercio intraindustrial (químico, automotriz y electrónica). Las cifras comunitarias, muestran que las exportaciones de la UE en ese año sumaron 14,628 millones de euros. El material de transporte representa un 17.8%, los productos químicos un 16.8%, los bienes manufacturados clasificados por material un 12.6% y la miscelánea de artículos manufacturados alcanzó un 9.7% de participación. Las importaciones de la UE sumaron 6,789 millones de euros. La maquinaria alcanzó un 27.5% de participación del total, se importó energía en un 22.8%, equipo de transporte en un 14.7%, productos automotrices en un 12.5%, productos químicos en un 8.3% y productos agrícolas en un 5.6%.

⁶⁹ Anexos del IV informe de gobierno.

⁷⁰ Fuente: Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/index_en.htm>. [Consulta: 17 de octubre de 2005]. Actualizado hasta el mes de junio de 2005.

En materia de ritmos de desgravación arancelaria, reglas de origen e inversión, México, al no apelar al reconocimiento de su condición de país en desarrollo, obtuvo resultados limitados. En cambio, Europa, como lo reconocieron sus representantes, no sólo obtuvo la igualación de sus accesos y disminuciones arancelarias idénticas a las de Estados Unidos y Canadá, sino en varios aspectos, como inversión, obtuvo ventajas adicionales⁷¹. La UE ofreció una desgravación en el año 2000 de la mitad de los aranceles inmediatamente y el resto para el 2004. Lo cual significa que no hubo acceso preferencial alguno, pues la UE estaba comprometida a aplicar a numerosos productos arancel cero para el 1 de enero del 2004, de acuerdo con los compromisos de la Ronda Uruguay.

En 2005, México solicitó a la UE la desgravación acelerada para algunos agroproductos como el atún enlatado, conservas y pectina y un mejor acceso a productos como el azúcar y el plátano, además de diversos servicios, como se verá más adelante. De hecho, ya se realizaron las consultas al sector empresarial en materia agrícola para saber qué productos son de su interés (a través de la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior, COECE). Lo anterior deriva de una decisión incluida en el texto del TLCUEM en la que se especifica que a partir de ese año se debería programar una apertura en materia de servicios más profunda, lo cual se ratificó mediante declaraciones hechas por la titular de la Unidad de Coordinación de Negociaciones Internacionales de la Secretaría de Economía (anteriormente representante de dicha Secretaría en Bruselas), Luz María de la Mora Sánchez y de Luis Martínez Argüello, presidente de la COECE, organismo que participó desde el inicio de las negociaciones del TLCUEM.⁷²

⁷¹ La promoción económica también ha dado como resultado la vigencia actual de un total de 20 acuerdos de inversión o APPRI con España, Austria, Alemania, Portugal, Corea, Suiza, Italia, República Checa, Argentina, Francia, Dinamarca, Cuba, Bélgica-Luxemburgo, Finlandia, Suecia, Islandia, Países Bajos, Uruguay, Grecia y Australia. Un análisis de las consecuencias e implicaciones de estos acuerdos se presenta en el siguiente capítulo, que está dedicado a inversiones. Vid supra, punto 2.2. "La inversión de la UE en México desde la instrumentación del Acuerdo Global", p. 65.

⁷² Ivette Saldaña, "En marcha, revisión del TLCUEM; incluirán capítulo de inversiones", El Financiero, 11 de marzo de 2005, p. 24.

Para México, el costo fiscal de la apertura; es decir, la pérdida de ingresos por concepto de aranceles, ha sido estimada en 300 millones de dólares anuales; merma que desde el ángulo gubernamental se compensa con el incremento de los flujos comerciales derivado del TLCUEM.⁷³ Hasta la fecha se carece de evidencia que sustente esta afirmación. De acuerdo a Jorge A. Calderón, la postura arancelaria más razonable hubiera sido la de iniciar la desgravación en el 2005 y concluir la apertura del comercio de manufacturas entre el 2010 y el 2015⁷⁴.

Muchos de los bienes producidos y exportados por los grandes conglomerados obtuvieron importantes ventajas sobre aquellos fabricados por el sector social de la economía o la micro, pequeña y mediana empresa, a las que pocas opciones se les ofrecen. Por cierto, cabe señalar que actualmente existe un “Programa integral de apoyo a pequeñas y medianas empresas Unión Europea-México” que se puso en marcha desde el primer semestre del año 2004, que durará 4 años y que sólo atiende a aquellas que tengan cierta capacidad tecnológica y empresarial, que ya estén exportando (a cualquier lugar) o que quieran alcanzar su internacionalización. Para ello se les ofrece asistencia técnica y capacitación, apoyo para la transferencia de tecnología, *know how*, desarrollo e innovación tecnológica, generación de coinversiones y alianzas estratégicas entre pequeñas y medianas empresas europeas y mexicanas.⁷⁵ Lo criticable es que se hayan sacrificado productos en cuya actividad concurren capitales nacionales tanto del sector social como privado (plátano, por ejemplo), los cuales aún enfrentan medidas neoproteccionistas. El atún está en vías de entrar al mercado europeo.

De acuerdo a cifras oficiales, en el primer año de instrumentación del acuerdo comercial, el intercambio incrementó en 25%. Por su parte, las exportaciones mexicanas hacia la región aumentaron en 39% mientras las ventas

⁷³ Declaración del Secretario de Hacienda y Crédito Público, José Ángel Gurría, en Jaime Contreras Salcedo, “Al principio pérdida por menos aranceles: SHCP”; Excélsior, 25 de noviembre de 1999.

⁷⁴ Ver Jorge Calderón Salazar, La experiencia del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea, p. 3.

⁷⁵ Este programa cuenta con un financiamiento de 12 millones de euros y 12 millones de euros por parte del gobierno mexicano.

europeas subieron un 20%.⁷⁶ Tenemos que cinco países de la UE concentran el 85.46% del total de las exportaciones (Alemania, 40.15%; España, 15.79%; Gran Bretaña, 14.59%; los Países Bajos, 9.36% y Francia, 5.54%).⁷⁷ El petróleo constituyó más de 15% de las exportaciones totales.⁷⁸ En contraste, las exportaciones europeas a México muestran una aceptable dispersión, pues en las diez principales fracciones arancelarias de importación de México procedentes de la UE se consigna sólo el 10% del total y las cien principales fracciones de importación sólo representan más de una tercera parte del total. En cinco países se concentra más del 80% de las importaciones de aquella región: Alemania, Italia, Francia, España y Gran Bretaña.

Los cinco mayores socios comerciales de México en el continente europeo durante 2002, de acuerdo con los montos correspondientes de intercambios, fueron: Alemania (7 305 millones de dólares), España (3 648 millones de dólares), Italia (2 346 millones de dólares), Francia (2 169 millones de dólares) y Reino Unido (1 962 millones de dólares). Con relación al rubro de las inversiones y el intercambio comercial entre España y México prácticamente en todos los indicadores se ha registrado un aumento, sobre todo en las exportaciones españolas a nuestro país.⁷⁹

A mediados de 2003, se descubrieron mecanismos de triangulación que algunos exportadores europeos han utilizado para burlar las restricciones arancelarias mexicanas de hasta 500% a productos textiles provenientes de China. El caso de Zara es singularmente inquietante y ha obligado a las autoridades mexicanas, por petición de la Cámara Nacional de la Industria del

⁷⁶ Comunicado Conjunto de la Primera Reunión del Comité Conjunto México-Unión Europea. Bruselas, Bélgica, 3 de octubre de 2001.

⁷⁷ Andrés Peñaloza, "La relación entre México y la Unión Europea".

⁷⁸ Arnulfo Gómez, R., "Las relaciones económicas de México con la UE", en Revista Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. V.49, número 11, noviembre de 1999, México. Páginas 981-983 y Banco de Datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

⁷⁹ Armando Tejeda, "Ni dramas ni crispación en las relaciones México-España, dice el canciller Moratinos", en La Jornada, 12 de julio de 2005.

Vestido de México, a demandar a las autoridades españolas que investiguen las prácticas comerciales del Grupo Inditex.⁸⁰

Igualmente grave es que representantes del sector industrial hayan considerado que los resultados fueran pequeños a dos años de entrada en vigor del acuerdo comercial sin grandes perspectivas de incrementar las exportaciones. La ANIERM reconoce que el TLCUEM ha sido aprovechado en apenas un 30 o 40%. La Canacina igualmente ha señalado como una de las causas del desaprovechamiento del acuerdo la rigidez de la normatividad como un impedimento para que las empresas mexicanas puedan incursionar en ese mercado, principalmente las pequeñas empresas.⁸¹ Los europeos argumentan la existencia de medidas no arancelarias que prevalecen en México. Ciertamente es que desde la instrumentación del acuerdo de cooperación de 1975 ambas partes tienen dificultades en la aplicación de los sucesivos acuerdos, a veces fundamentadas en las demandas divergentes de cada una de las partes, en el reducido alcance material o el choque de políticas entre otras muchas razones, quizá por ello es que hasta años recientes la Comisión Europea decidió poner en marcha un “Proyecto de facilitación del Acuerdo de Libre Comercio entre México y la Unión Europea” dotado con 16 millones de euros en un esquema de cofinanciación.⁸²

Un nuevo factor en este amplio panorama de dificultades de instrumentación del acuerdo comercial es la importancia creciente de China en el

⁸⁰ Carlos Rozo, “El TLCUEM: evaluación de resultados económicos”, documento de trabajo del Departamento de Producción Económica de la Universidad Autónoma Metropolitana, marzo de 2004.

⁸¹ *Ibid.*

⁸² La Comisión Europea considera que los efectos de la integración regional se fortalecen cuando los socios comerciales van más allá de la liberalización y trabajan en la convergencia regulatoria y/o adopción de estándares armonizados o comunes en varias áreas relacionadas al comercio, como los procedimientos aduanales, las normas técnicas, las medidas sanitarias y fitosanitarias, la propiedad intelectual, la competencia y en general el rango completo de las medidas de facilitación de comercio. Este proyecto cuenta con un presupuesto total de 16 millones de euros, 8 por parte de la Unión Europea y 8 millones de euros en cofinanciación por el Gobierno de México. Se prevé que las actividades empezaran la primera mitad de 2005. Los fondos financiarán actividades como estudios sectoriales específicos y análisis para apoyar el proceso de toma de decisión de las autoridades; asistencia técnica; fortalecimiento institucional; transferencia de tecnología y de *know how*; intercambio de información sobre las “mejores prácticas”; formación y sensibilización de la opinión pública. Ver Delegación de la Comisión Europea en México [en línea], sección Cooperación bilateral, México, <http://www.delmx.cec.eu.int/es/ue_y_mexico/cooperacion_bilateral.htm>. [Consulta: 17 de octubre de 2005].

comercio mundial y el efecto adicional que tiene su incorporación a la OMC y la propia estructura del comercio comunitario con su tendencia hacia el comercio entre los países miembros de la Unión. Más del 60% del comercio de la UE es entre sus miembros. Aún, si México logra redireccionar sus ventajas competitivas es necesario preguntarse qué tanto puede incursionar en los mercados europeos dadas las condiciones estructurales del comercio exterior de la UE.⁸³

Lo que sí parece haber logrado el tratado en estos primeros años es apoyar una mayor diversificación en el comercio con los distintos países miembros de la UE al revertir la tendencia de concentración que se da a finales de los años noventa. Se logró un avance en romper la concentración de las exportaciones en los cuatro socios mayores y empezar a ganar terreno en los socios menores. Se nota inmediatamente que la participación de las exportaciones hacia los socios menores creció en cerca de 40% en estos años iniciales. Así, el 80% que adquirirían los cuatro mayores en 1999 se redujo a 75% en 2002, mientras que los socios medios pasaron de 17 a 22% y los menores del 2 al 3%. En las importaciones, sin embargo, no hay un movimiento significativo en esta dirección al permanecer el grado de concentración en los cuatro grandes alrededor del 74%.⁸⁴

España y Alemania son los principales mercados para los productos mexicanos pero con dinámicas muy diferentes. Mientras que se pierde espacio en el mercado alemán se gana en el español. Alemania continúa siendo un mercado mayor para los productos mexicanos pero a una escala menor al reducir su participación del 39% al 24%, como consecuencia de una caída mayúscula en la demanda alemana por automóviles mexicanos y por reducciones de consideración en instrumentos de óptica, joyas y productos de plata.⁸⁵

⁸³ Carlos Rozo, op. cit.

⁸⁴ *Ibid.*

⁸⁵ *Ibid.*

El comportamiento opuesto lo tiene España al recuperarse la demanda por bienes mexicanos que llegó hasta el 27% del total, con lo cual se coloca por arriba del nivel que llegó a tener en 1997. El factor negativo de esta recuperación del mercado español es que está muy concentrada en la demanda por petróleo que pasó del 60 al 79% de lo que compra a México. Productos químicos orgánicos y motores se vieron favorecidos pero no fue así con legumbres y hortalizas. El mercado holandés, por su parte, manifiesta un ritmo constante de crecimiento desde 2000, que se consolida en el 2002 al adquirir el 12% de las exportaciones mexicanas a la UE. El Reino Unido, al igual que Alemania, se ha hecho un mercado más difícil de penetrar para los productores mexicanos.

En un segundo nivel se ubican las ganancias en los mercados de Irlanda y Bélgica por su mayor demanda por partes y accesorios para maquinaria el primero y motores el segundo. El tercer nivel de importancia lo mostraron Luxemburgo y Suecia en maquinaria y equipo que aunque a niveles absolutos muy bajos muestran tasas de crecimiento muy altas. El caso más paradójico es el de Francia ya que aunque exhibe un avance considerable al incrementar su participación hasta el 7.2% no alcanza todavía los niveles de 10% que tuvo a finales de los años noventa.⁸⁶

Por el lado de las importaciones el panorama es muy diferente. Los socios mayores, durante 2002, recuperaron el mercado que habían perdido durante los dos años previos con lo cual se mantienen como proveedores de alrededor del 74% de las importaciones comunitarias mexicanas. No obstante, se notan algunos cambios al perder Alemania parte del mercado frente a España. Entre los socios menores merecen mención Irlanda y Bélgica por su mayor presencia en el mercado mexicano y Suecia por la pérdida de mercado que experimento en estos años.

⁸⁶ Ibid.

1.2.1. El Consejo y Comité conjuntos en el Acuerdo Global

En otros trabajos se aborda la relación comercial entre México y la Unión Europea en años recientes pero poco se ha hablado, y a veces ni siquiera se ha mencionado la profundización de las relaciones económicas que se ha llevado a cabo mediante los mecanismos institucionales que el Acuerdo Global creó: el Consejo Conjunto y sus auxiliares el Comité Conjunto y los comités especiales. Existe otra gama de analistas que han argumentado y fundamentado de manera detallada en diversos trabajos la excesiva capacidad discrecional del Consejo Conjunto, a la par del Comité Conjunto.⁸⁷ Pero ¿en qué ha avanzado últimamente? Entre otras cosas, ha acelerado la desgravación arancelaria de fármacos y químicos, ha añadido nuevos productos como el atún y ha discutido nuevas reglas en la agricultura, comercio de servicios e inversiones, estos temas dos últimos temas se abordarán en el siguiente capítulo⁸⁸.

La Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto (que entró en vigor el 1 de julio de 2000) establece que el 100% del comercio de bienes industriales debe ser liberalizado en 2007. Los exportadores mexicanos obtuvieron un acceso preferencial para el 82% de sus productos desde julio de 2000 y en 2003 se liberalizó el restante 18%. Esta misma decisión establece que los productos agrícolas deben estar libres de aranceles en el año 2010.⁸⁹

La primera sesión del Consejo Conjunto permitió que entrara en vigor el Acuerdo Global en su totalidad, es decir, en sus tres pilares (político, comercial y de cooperación) en marzo de 2001. Al mismo tiempo, entró en vigor el título de compras gubernamentales y reforzó la liberalización de bienes que entró en vigor el 1° de julio de 2000.⁹⁰

⁸⁷ Ver Jorge A. Calderón (coordinación general), *Voto particular del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea* y Alberto Arroyo, y Andrés Peñaloza (coordinadores), *Derechos humanos y TLCUE*.

⁸⁸ Vid supra, punto 2.2. "La inversión de la UE en México desde la instrumentación del Acuerdo Global", p. 65.

⁸⁹ Jorge A. Calderón (coordinación general), *Voto particular del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea*.

⁹⁰ Comisión Europea, Dirección General de Relaciones Exteriores (DGRE), "EU-Mexico: Joint Council/1st session. Joint press release – Brussels (27-02-2001)", en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección European Union in the world. External relations, Bruselas,

Durante la segunda reunión del Consejo Conjunto, celebrada en Bruselas el 13 de mayo de 2002, los funcionarios europeos declararon que se logró un aumento de 44.1% en las exportaciones mexicanas y un 23% en las europeas. Asimismo, se tomaron decisiones para acelerar la reducción de tarifas para algunos grupos de productos en los sectores automotriz y farmacéutico, en bicicletas y en equipo mecánico. También se reconoció la iniciativa de los sectores privados para establecer un diálogo de negocios euro-mexicano cuyo propósito será fomentar las relaciones entre compañías europeas y mexicanas al igual que elaborar recomendaciones a las autoridades de las dos regiones para promover la cooperación.

En la tercera reunión del Consejo Conjunto, se reconoció la desaceleración que ocurrió en los intercambios que en 2002 experimentaron una caída de 1.7% pero se justificó este resultado en la idea de que el acuerdo comercial no ha sido totalmente explotado. Lo que sí se ha promovido es el flujo de inversión de empresas con capital europeo en México y en la incursión de capitales mexicanos en el mercado comunitario. Se revisó el trabajo realizado durante el año anterior por los cuerpos técnicos creados por el Acuerdo para reconocer su aportación al desarrollo de los flujos comerciales y la administración de la cooperación.

En el 2004, en el caso del atún, la Comisión Europea presentó una posición ante el Consejo Conjunto respecto a la liberalización del tratamiento arancelario del lomo de atún, con base en el anexo I de la Decisión 2/2000 del consejo. Esta decisión incluye varias cláusulas de revisión. En el apartado 5 del artículo 10 se especifica un calendario para abrir y concluir, posiblemente, las negociaciones sobre un cupo arancelario para lomos de atún originario de México. Desde 2001, México mostró su interés por abrir tales negociaciones pero la UE consideró excesiva dicha propuesta en relación con el potencial de exportación y argumentó que México había aplicado varios obstáculos técnicos al comercio que habían

<http://europa.eu.int/comm/external_relations/mexico/intro/jc_27_02_01.htm>. [Consulta: 21 de octubre de 2005]. Traducción propia.

limitado la exportación normal de productos similares a México, originarios de la UE.

En 2002, México empezó a exportar este producto, al tiempo que derogaba ese mismo año su conflictiva legislación interna que afectaba a las exportaciones de la UE. México también cooperó activamente en la reforma del estatuto de la Comisión Interamericana del Atún Tropical a fin de permitir, ulteriormente, el acceso a entidades internacionales como la UE. Mientras tanto, México estuvo de acuerdo con el acceso provisional de determinados Estados miembros de la UE a la citada Comisión. Por lo tanto, en 2003 se reanudaron las negociaciones y se logró una conclusión mutuamente satisfactoria, en donde se decidió que a partir del año 3 en adelante, el aumento anual del cupo estará condicionado al agotamiento del cupo del año anterior. A efectos de este artículo, el cupo se considerará agotado si al 31 de diciembre de cada año, se ha utilizado como mínimo el 80% de la cantidad total disponible para el año en cuestión.⁹¹

⁹¹ Fuente: Propuesta de decisión del Consejo sobre una posición de la Comunidad en el Consejo Conjunto UE-México respecto a la liberalización del tratamiento arancelario de determinados productos enumerados en el anexo I de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto UE-México.

CAPÍTULO II

LA INVERSIÓN DE LA UE EN MÉXICO. ENTRE LAS EXIGENCIAS DEL BLOQUE COMUNITARIO Y LOS VAIVENES DEL GOBIERNO MEXICANO

Después del periodo en que se delimitó este trabajo de investigación, lo más importante en materia de inversiones de la Unión Europea en México han sido los intentos de los representantes de ambas partes para crear un solo capítulo de inversiones, es decir, que la materia esté directamente regulada por el Acuerdo Global y que el punto de partida de los vínculos entre inversión extranjera y libre comercio deje de funcionar a partir de los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRIS) que México suscribió con los miembros de la UE.

No se incluye un análisis de la inversión mexicana en Europa pues el objetivo que se manejó en este capítulo consiste en estudiar el comportamiento de la inversión de la UE en México para determinar si tiende a ser más especulativa que productiva y, por lo tanto, a favorecer el desarrollo en nuestro país.

2.1. ANTECEDENTES

En la primera década del siglo XIX la inversión estadounidense en México llegó a representar el 45.5% del total que Estados Unidos invirtió en América Latina (AL) y fue el único país que superó la inversión de Gran Bretaña. Hacia 1940, representaba el 61.2% del total y para 1960 ya era del 83.2%.¹

¹ Walter Astié Burgos, "México y la Unión Europea a la luz de la historia", en Rosa María Piñón Antillón, (coordinadora), *La economía global: márgenes de maniobra para México y América Latina*, pp. 151 y 156.

A pesar de la importante presencia estadounidense en México, éste país ha sido un destino tradicional de Inversión Extranjera Directa (IED) procedente de Europa. El dinamismo de la economía mexicana en los años setenta y la escala de su mercado favorecieron la llegada de un apreciable volumen de IED europea a pesar de las restricciones derivadas de la política de desarrollo. Con la crisis de la deuda, los flujos de IED disminuyeron. Las políticas de apertura que México aplicó desde 1989 han atraído al país una parte apreciable de las nuevas corrientes financieras orientadas a los "mercados emergentes" de Asia y América Latina.

Los procesos de privatización experimentados por las naciones latinoamericanas en la década de 1990 favorecieron la entrada de capital europeo en el sector industrial, energético, financiero, telecomunicaciones, comercio, sector agroalimentario y servicios. Durante este periodo la inversión de los países de la UE en América Latina se incrementó de 13.289 a 42.266 millones de dólares.²

Entre 1990 y 1995 se dirigieron a México unos 30.000 millones de dólares, lo que representa una tercera parte de la IED recibida en toda Latinoamérica en este periodo.³

Las reformas al marco regulatorio de la inversión en México, iniciadas en 1989 y reforzadas en 1993, favorecieron la entrada de capital europeo.⁴ Otro

² Jorge Calderón Salazar, La experiencia del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea, p. 6.

³ José Antonio Sanahuja, México y la Unión Europea, ¿Hacia un nuevo modelo de relación?

⁴ Actualmente, de acuerdo con la Ley de Inversión Extranjera de México, según la última reforma aplicada del 4 de junio de 2001, la inversión extranjera es aquella que cuenta con participación de inversionistas extranjeros, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades mexicanas; la realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero y la participación de inversionistas extranjeros en actividades y actos contemplados por esta ley (artículo 2, fracción II, incisos a, b y c). La inversión extranjera podrá participar en cualquier proporción en el capital social de sociedades mexicanas, adquirir activos fijos, ingresar a nuevos campos de actividad económica o fabricar nuevas líneas de productos, abrir y operar establecimientos, y ampliar o relocalizar los ya existentes (artículo 4). Hay sólo once áreas estratégicas reservadas aún para el Estado: petróleo y demás hidrocarburos, petroquímica básica, electricidad, generación de energía nuclear, minerales radioactivos, telégrafos, radiotelegrafía, correos, emisión de billetes, acuñación de moneda así como el control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos (artículo 5). Hay otras actividades reservadas sólo a mexicanos o sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros: Transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería; comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo; servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión, distintos de televisión por cable; uniones de crédito; instituciones de banca de desarrollo, en los términos de la ley de la materia; y La prestación de los servicios profesionales y técnicos que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables. Puede haber hasta un 10% de

aspecto importante, sin duda alguna, fue la suscripción del TLCAN tanto por sus implicaciones en el marco jurídico como desde la posición de las empresas europeas que vieron una puerta de entrada al mercado de Estados Unidos en varios sectores pero sobretodo el automotriz. En este punto observamos cómo se puede aplicar el concepto de reciprocidad específica creado por Nye y Keohane y que se preveía un efecto positivo sobre los agentes económicos europeos de la expansión en los niveles de transacción entre estos dos actores.

La política de privatizaciones también ayudó a incrementar el flujo de capital europeo en México,⁵ cuya importancia ha rebasado al intercambio comercial. No sólo en México, sino en el mundo, se puede apreciar que los vínculos entre inversión directa y libre comercio se han visto facilitados por el cambio en los marcos normativos del comercio y la inversión.⁶

inversión extranjera en sociedades cooperativas de producción; hasta 25% en transporte aéreo nacional; transporte en aerotaxi; y transporte aéreo especializado; hasta 49% en instituciones de seguros; instituciones de fianzas; casas de cambio; almacenes generales de depósito; arrendadoras financieras; empresas de factoraje financiero; sociedades financieras de objeto limitado; administradoras de fondos para el retiro; fabricación y comercialización de explosivos, armas de fuego, cartuchos, municiones y fuegos artificiales, sin incluir la adquisición y utilización de explosivos para actividades industriales y extractivas, ni la elaboración de mezclas explosivas para el consumo de dichas actividades; impresión y publicación de periódicos para circulación exclusiva en territorio nacional; acciones serie "T" de sociedades que tengan en propiedad tierras agrícolas, ganaderas y forestales; pesca en agua dulce, costera y en la zona económica exclusiva, sin incluir acuicultura; administración portuaria integral; servicios portuarios de pilotaje a las embarcaciones para realizar operaciones de navegación interior en los términos de la Ley de la materia; sociedades navieras dedicadas a la explotación comercial de embarcaciones para la navegación interior y de cabotaje, con excepción de cruceros turísticos y la explotación de dragas y artefactos navales para la construcción, conservación y operación portuaria; suministro de combustibles y lubricantes para embarcaciones y aeronaves y equipo ferroviario, y sociedades concesionarias en los términos de los artículos 11 y 12 de la Ley Federal de Telecomunicaciones (artículo 7). Se requiere resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para que la inversión extranjera participe en un porcentaje mayor al 49% en las siguientes actividades económicas y sociedades: servicios portuarios a las embarcaciones para realizar sus operaciones de navegación interior, tales como el remolque, amarre de cabos y lanchaje; sociedades navieras dedicadas a la explotación de embarcaciones exclusivamente en tráfico de altura; sociedades concesionarias o permisionarias de aeródromos de servicio al público; servicios privados de educación preescolar, primaria, secundaria, media superior, superior y combinados; servicios legales; sociedades de información crediticia; instituciones calificadoras de valores; agentes de seguros; telefonía celular; construcción de ductos para la transportación de petróleo y sus derivados; perforación de pozos petroleros y de gas, y construcción, operación y explotación de vías férreas que sean vía general de comunicación, y prestación del servicio público de transporte ferroviario (artículo 8).

⁵ Algunos ámbitos de privatización fueron: puertos, aeropuertos, sector petroquímico, comunicaciones satelitales, ferrocarriles, transporte aéreo, gas natural.

⁶ Entre 1991 y 2000 se introdujeron un total de 1,185 cambios en las legislaciones nacionales sobre IED, de los cuales 1,121 (95%) tenían por objeto crear un clima más favorable para la IED. Ver José Antonio Ocampo, Globalización y desarrollo, p.42.

La Unión Europea es la segunda fuente de IED más importante en México, con un volumen acumulado en 1995 de 11.227 millones de dólares, el 20% de la IED total. Por áreas comerciales, sin embargo, México no fue en este periodo el primer destino de IED de la Unión Europea hacia Latinoamérica: ha recibido un 15% del total, frente al 49% del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) o el 21% del Pacto Andino.⁷

La crisis del peso deterioró temporalmente el clima de inversión. Los flujos de IED descendieron en 1995 un 25%. El "paquete de rescate" de Estados Unidos y el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el programa de ajuste no lograron disipar totalmente la desconfianza, a lo cual se sumó la inestabilidad política y social, el conflicto en el estado de Chiapas y la crisis de legitimidad del sistema político.⁸ A pesar de las fuertes transformaciones que se dieron en el marco jurídico mexicano, desde aquel entonces se enfatizaba enérgicamente la importancia de llevar a cabo las denominadas reformas estructurales. Hoy en día, el hecho de no haberlas llevado a cabo es la razón de que México haya quedado fuera del grupo de las diez economías más grandes del mundo al descender al lugar 12 (se encontraba en el número 10) en el listado del Banco Mundial (BM) elaborado con base en el tamaño y desempeño de 184 economías. India fue quien desplazó a nuestro país pasando del doceavo al décimo lugar (pues su economía tiene un valor que asciende a 691,876 millones de dólares —mdd—), mientras Corea permaneció en el onceavo (alcanza los 679,674 mdd). La economía mexicana produjo 676,497 mdd.⁹

Justo entre 1995 y 1996, cuando se concretaban medidas importantes de privatización y liberalización de los mercados de sectores estratégicos en México se firma el primer Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) con un país europeo: España. No era demasiado tarde para extender las garantías que otorgaba el TLCAN en materia de inversiones ni para aprovechar la

⁷ José Antonio Sanahuja, op. cit., p. 10.

⁸ *Ibid.*

⁹ Reporte de Prensa de la *American Chamber of Commerce of Mexico* del 13 de julio de 2005. Consultado el 22 de julio de 2005. Fuente: <http://www.amcham.com.mx/noticias/index1.php>.

laxitud de la recién aprobada ley de inversión extranjera. Otros países de la Unión Europea se sumaron y actualmente están en vigor los acuerdos suscritos con Alemania, Austria, Dinamarca, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Países Bajos, Portugal, República Checa y Bélgica-Luxemburgo en materia de inversiones.¹⁰ Este tipo de cooperación entre estados está claramente definida en un contexto norte-sur por las implicaciones anteriormente explicadas, aunque es bien conocido que México ha abandonado su posición de país en desarrollo tanto de manera voluntaria (por su decidida apertura económica) como por la evolución de algunos rubros de su economía para beneficiarse de la liberalización. Así se puede observar cómo la nueva agenda de la cooperación para el desarrollo converge con las prioridades definidas por ambas partes en el ámbito internacional.

En 2004 el gasto de inversión privada en México mostró un repunte significativo (8.5% anual), destacando la mayor compra de maquinaria y equipo importado y equipo de transporte nacional. En el primer trimestre de 2005 esta variable se expandió a una tasa anual de 4.4%, gracias al dinamismo que mantuvo la adquisición de maquinaria y equipo importado y, en menor medida, a la compra de equipo de transporte.¹¹

2.2. LA INVERSIÓN DE LA UE EN MÉXICO DESDE LA INSTRUMENTACIÓN DEL ACUERDO GLOBAL

2.2.1. Papel de la inversión de la UE en México

Los términos convenidos en materia de inversión y pagos relacionados en el Acuerdo Global reproducen el contenido del capítulo 11 del TLCAN y aspectos sustanciales del proyecto del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Además el gobierno mexicano estableció un vínculo jurídico homologado por lo menos con los 14 APPRIS suscritos con países europeos mediante la revisión a la que obliga el

¹⁰ Para mayor información consultar: <http://www.economia.gob.mx/?P=1210> y Eduardo Ramos Ávalos, op. cit..

¹¹ Quinto Informe de Gobierno, 31 de agosto de 2005, p. 118.

tratado sin incorporar las reservas legales y constitucionales del orden jurídico mexicano necesarias.

El contenido de estos acuerdos ha sido criticado por diversos analistas, como Jorge A. Calderón y Andrés Peñaloza¹² en el sentido de que:

1. Se instauran mecanismos transnacionales de disputa. Los inversionistas — léase las corporaciones transnacionales, TNCs— podrán demandar a gobiernos nacionales y locales ante cortes internacionales, o ante las cortes de sus propios países, a través de los mecanismos de solución de controversias incluidos en dichos acuerdos, que les podrán imponer fuertes sanciones económicas.
2. Existe una amplia definición de inversión. Para garantizar una protección completa a los inversionistas, la definición de inversión incluye “todo tipo de posesión (activo o capital)”, incluyendo inversiones de portafolio (y todo tipo de capital especulativo).
3. Leyes de trato nacional. Los gobiernos no podrán otorgar ninguna preferencia a inversionistas locales sobre los extranjeros, y se obligarán a abrir todas las áreas de la actividad económica a la inversión extranjera. Así, se les otorga derechos legales para invertir en la economía del país anfitrión. Tampoco podrán ofrecer ningún subsidio o asistencia especial a empresas locales, sociales o cooperativas. Tampoco se podrá dar trato especial a ninguna empresa. Estamos hablando de estímulos que se suelen dar, por ejemplo, a las compañías que integran un cierto porcentaje de insumos nacionales o que generan empleos en áreas deprimidas, o que cumplan con ciertas responsabilidades sociales. en la cual operan.
4. Leyes de trato de nación más favorecida: Se prohíbe a los gobiernos nacionales instaurar políticas que a su vez establezcan tratos especiales

¹² Ver análisis detallado en Jorge Calderón Salazar (coordinación general) y Andrés Peñaloza Méndez (coordinación técnica), *Voto particular: Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea*. Capítulo sobre inversión y servicios.

con alguna nación en particular. Todos los inversionistas serán tratados por igual, independientemente de dónde provengan.

5. Prohibición de requerimientos de comportamiento: no se podrá inducir a ninguna empresa a cumplir ciertos requerimientos para asegurar que las inversiones sirvan en favor del medio ambiente, desarrollo local o transferencia de tecnología, incluso si estos requerimientos son impuestos a empresas locales. Los requerimientos de comportamiento son considerados en el AMI como una distorsión del mercado. Algunos requerimientos de comportamiento típicos incluyen requerir a las TNCs que transfieran tecnología, se asocien con empresas locales, contraten personal local o contraten un porcentaje específico de mujeres e incluso invertir un mínimo de montos en la comunidad en la cual operan.
6. Prohibición de expropiaciones de bienes sin compensación: Se prohíbe a los gobiernos que realicen expropiaciones o acciones con un “efecto equivalente”. La excepción es cuando el gobierno otorgue una compensación inmediata, adecuada y de acuerdo con los valores del mercado. (como precedente tenemos el caso de Metalclad en el TLCAN).
7. Prohibición de restricciones a la repatriación de ganancias y movimientos de capital (cláusula con especial dedicatoria a los capitales especulativos). Se prohibirá que los gobiernos establezcan cualquier tipo de restricción o mecanismo propio para la repatriación de utilidades o de capitales al extranjero; es decir, no se pueden imponer reglas a los movimientos de capital.
8. Derecho a participar en las privatizaciones: los gobiernos nacionales y locales no podrán establecer ningún mecanismo especial que otorgue en forma prioritaria —por ejemplo a nacionales, trabajadores o en forma socializada— el control de alguna empresa paraestatal, en ninguna de las etapas de privatización. Es decir, las TNCs deben tener el mismo derecho de participar en las licitaciones (es parte de la cláusula de trato nacional).
9. Mecanismo *roll back*: Mecanismo jurídico que invalida cualquier legislación previa al AMI y que le contravenga.

10. Mecanismo *stand still*: Mecanismo jurídico que prohíbe cualquier regulación nueva que sea contraria a los dispositivos del AMI.

Como se puede observar, estos acuerdos (APPRIS) imponen la reducción de la participación del Estado en ciertas áreas clave para el desarrollo de una nación al favorecer la inversión especulativa, que intrínsecamente no tiene carácter productivo. Por lo tanto, aquí se encuentra materializada la proposición de este capítulo.

También se puede observar cómo la UE, al ser el país poderoso económicamente resulta menos vulnerable y tiene muy pocas restricciones. La posición de México se ve reflejada de manera más clara cuando enfrentó la crisis económica de 1995.

En este momento se está creando un nuevo capítulo en materia de inversiones ya que el tema quedó “muy reducido, muy elemental” en el texto del acuerdo y hay que negociar aspectos como el de la solución de controversias. Lo anterior fue expuesto por el titular de la Dirección General de Inversiones Extranjeras de la Secretaría de Economía en marzo de este año¹³ bajo la consideración de que los APPRIS son mucho más profundos que el texto del acuerdo comercial por lo que el contenido de éstos se desglosará en un gran capítulo de inversiones para el Acuerdo Global.

Con esta nueva negociación se amplía la protección y la liberalización de los flujos de inversiones extranjeras, los cuales pueden entenderse como la materialización de los canales de transmisión entre México y la UE, tal como los definen Keohane y Nye. Muchos de los grandes inversionistas europeos han dado cuenta de sus pretensiones de adueñarse de activos nacionales estratégicos, relacionados a la actividad petrolera, eléctrica, telecomunicaciones y finanzas; y

¹³ *Íbidem*.

están presionando al país para que acelere el proceso de privatización mediante las reformas estructurales en materia energética, fiscal y laboral.

En lo que se refiere a expropiación, transferencias e indemnización se advierte el otorgamiento de un trato preferencial al inversionista extranjero. De entrada está la prohibición de expropiar, nacionalizar o tomar medidas que “directa o indirectamente” tengan efectos equivalentes; salvo, aspecto que es contemplado en nuestra legislación, por causas de utilidad pública, sobre bases no discriminatorias, con apego a un debido proceso legal y previa indemnización.

La libre transferencia de recursos, reclamo constante de las corporaciones transnacionales, en la práctica plantea la eliminación de barreras para el libre flujo de capitales, pues se dispone que las transferencias se efectuarán sin demora y al tipo de cambio vigente en el mercado.

Además, las medidas que se apliquen o mantengan en caso de crisis de balanza de pagos, deberán evitar daños innecesarios a los intereses comerciales, económicos y financieros de la otra Parte contratante; no ser más onerosas de lo necesario para afrontar contingencias; ser temporales y eliminarse gradualmente a medida que mejore la situación de emergencia y aplicarse de acuerdo con el más favorable, entre los principios del trato nacional y de nación más favorecida.

Así, se puede observar que la expropiación deja de ser un instrumento flexible para apoyar la distribución del ingreso; las actividades económicas exclusivas del Estado se abandonan al libre juego del mercado, con menoscabo de la seguridad y soberanía nacional; el apoyo e impulso de los sectores social y privado.

2.2.2. Los avances en el Consejo y Comité Conjuntos

La Decisión 2/2001 del Consejo Conjunto (que entró en vigor el 1 de marzo de 2001), estableció la liberalización de servicios e inversiones así como la cooperación en materia de propiedad intelectual.

La liberalización en materia de servicios tomará lugar en dos fases. La cláusula *standstill*, como se señaló anteriormente, evitará que las partes introduzcan o refuercen medidas discriminatorias. En los tres años siguientes de la entrada en vigor de la decisión las partes acordaron poner en marcha un programa para la eliminación de todas las discriminaciones que persistan y tendrá vigencia de un periodo máximo de 10 años.

En cuanto a inversiones, ambas partes completarán las garantías ya otorgadas en el marco de la OCDE y a través de los acuerdos bilaterales que México haya firmado con los Estados miembros. También eliminarán las restricciones sobre pagos relacionados a las inversiones y exploraron, en el marco de tres años, la posibilidad de una mayor liberalización, lo cual ya se está cumpliendo y se puede comprobar con las aseveraciones de los funcionarios de la Secretaría de Economía de México y que ha sido negado por los funcionarios de la Secretaría de Relaciones Exteriores en intercambios promovidos con organizaciones no gubernamentales interesadas en las relaciones con la UE.¹⁴

Algunos temas relacionados, y en ocasiones complementarios con los aspectos de inversión y servicios son los de derechos de propiedad intelectual y el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias. Es por ello que bajo el amparo de las decisiones 2/2000 y 2/2001, el Consejo Conjunto acordó que las partes cubrieran todos los aspectos de los acuerdos, inspirándose en los mecanismos establecidos en el TLCAN y la OMC.¹⁵

¹⁴ Aseveración del Dr. Salvador de Lara, durante la reunión de trabajo realizada el 6 de septiembre de 2005 en el auditorio de la Secretaría de Relaciones Exteriores ubicado en Av. Paseo de la Reforma número 175, Col. Cuahémoc.

¹⁵ Cabe destacar el reconocimiento que la UE hace al papel que México ha desempeñado en la OMC, así como el compromiso que ha mostrado el gobierno mexicano desde su entrada al GATT, en 1986, pero en particular

2.2.3. Estado de la inversión de la UE en México

Entre enero de 1994 y diciembre de 2002, los cinco mayores socios de México en Europa y las cifras globales respectivas fueron: Países Bajos (9,840 millones de dólares), España (4,612 millones de dólares), Reino Unido (3,111 millones de dólares), Alemania (3,041 millones de dólares) y Dinamarca (776 millones de dólares). En ese mismo lapso, la inversión materializada de la UE en México ascendió a 21,642 millones de dólares. Con ello, pasó a ocupar el segundo sitio como socio inversionista de México en el ámbito mundial.¹⁶

En septiembre de 2000, había 4,363 empresas europeas establecidas en México; en 2001, se ubicaron 5,365¹⁷ (1002 compañías más, tan sólo a un año de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México, TLCUEM). Hasta septiembre de 2003 existían 5,668 compañías con capital europeo en México (más del 80% con participación mayoritaria), lo cual representaba el 23% del total de compañías con inversión extranjera en nuestro país. En estas fechas, las empresas de servicios ya hacían notoria su dominante presencia alcanzando un 24% en el sector comercial y 39% en otros sectores de servicios. El principal sector manufacturero con participación de capital europeo es el automotriz.¹⁸

en las negociaciones de la Ronda de Doha. Esto es importante dado el compromiso de ambas partes de no transgredir las normas de dicha organización en el marco del Acuerdo Global. Ver Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), "Mexico, EU bilateral trade and trade with the world", en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, 17 de junio, 2005, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/index_en.htm>. [Consulta: 23 de octubre de 2005]. Traducción propia.

¹⁶ Jaime García Amaral, y Javier Basulto Poot, "México y Europa: evolución y perspectivas de una relación multilínea", p. 4.

¹⁷ Alejandro Villamar Calderón, "¿Qué significado tiene el TLCUE en el contexto de la globalización?" Una perspectiva desde el sur.

¹⁸ Fuente: Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), "Mexico, EU bilateral trade and trade with the world", en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, 17 de junio, 2005, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/index_en.htm>. [Consulta: 23 de octubre de 2005]. Traducción propia.

En la actualidad, se asientan 6,080 empresas provenientes de la UE,¹⁹ lo que significa poco más del 20% del total de empresas con inversión extranjera. En un 80% de las empresas en que hay presencia de capitales europeos, su participación es mayor al 50%; el resto (aproximadamente 20%), es inferior al 50%. Según esta cifra del total de empresas de la UE establecidas hubo un incremento de 804 empresas más entre 2002 y 2004.

**PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS EUROPEAS EN
MÉXICO POR SECTOR**

SECTORES	NÚMERO DE EMPRESAS
Agropecuario	42
Minería y extracción	48
Industria manufacturera	1,779
Electricidad y agua	47
Construcción	262
Comercio	1,069
Transportes y comunicaciones	107
Servicios financieros	605
Otros servicios	2,121
Total	6,6080

Fuente: El Financiero, 11 de marzo de 2005 (al mes de septiembre de 2004)
Información de la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía

En orden de importancia por el número de empresas con que cuentan, son seis los principales países comunitarios que invierten en México: España, Alemania, Gran Bretaña, con Holanda, Francia (alrededor del 15%) e Italia.

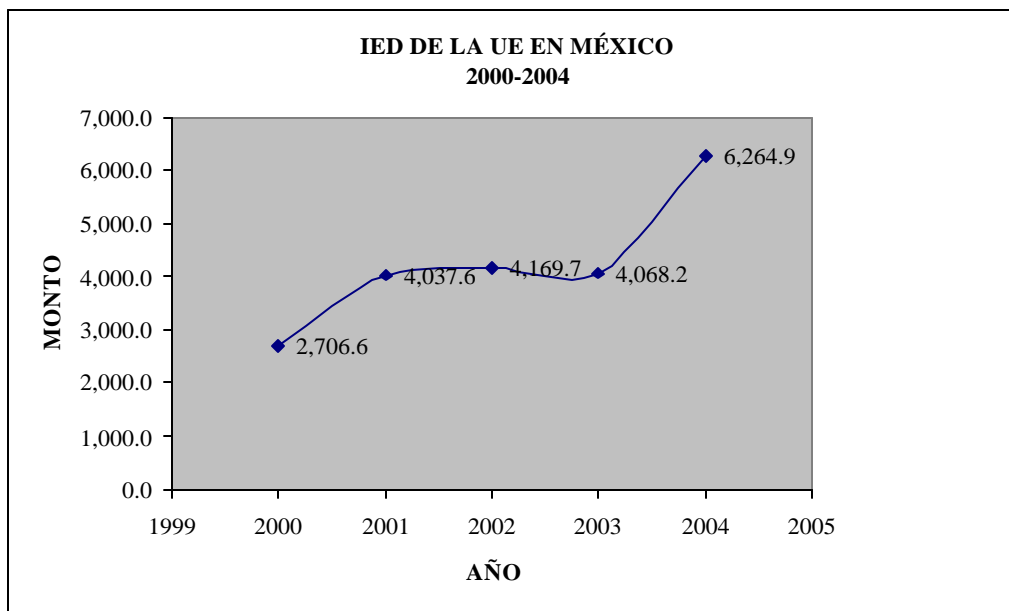
La inversión de la UE acumulada en México desde enero de 1994 a marzo de 2000 fue de 12,267.9 millones de dólares, o sea el 21.2% del total de la IED acumulada en dicho periodo (57,945.5). Esta cantidad coloca a la UE como la segunda fuente de IED en México. Comparada con la IED de Estados Unidos y Canadá, la IED europea representa el 32.74%.²⁰ Y aunque la participación porcentual de la IED europea en México ha decrecido ligeramente, sus montos siguen siendo significativos contrastando con el menor peso que representa el comercio.

¹⁹ Como se desprende de estas cifras y las del párrafo anterior, entre 2003 y 2005 sólo se registraron 412 empresas europeas más en México.

²⁰ Jorge Calderón Salazar, La experiencia del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea, p. 8.

En 2003, sólo el 0.03% de los flujos de inversión que llegaron a la UE tuvieron origen en México y la salida de capital europeo a México sólo representó un 1.6% del total, es decir, 2,000 millones de euros.²¹

**FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE LA UE EN MÉXICO
2000-2004**



Fuente: El Financiero, 11 de marzo de 2005
Información de la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía

Esta gráfica muestra que la inversión extranjera directa con participación de los miembros de la Unión Europea se ha incrementado en los años de instrumentación del acuerdo (2000-2005), aunque sólo hay datos hasta 2004. Entre el año 2000 y 2004, se puede observar que la IED se triplicó, mostrando un salto sorpresivo entre 2003 y 2004 pues había mantenido un promedio de entre 4,037 a 4,068 millones de euros. De aquí se puede desprender la importancia que las partes contratantes del Acuerdo Global han dado a la negociación de un capítulo de inversiones a fin de que haya mejores garantías a los inversionistas, que básicamente son los que toman los lugares más importantes después de los socios del TLCAN.

²¹ Fuente: Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), "Mexico, EU bilateral trade and trade with the world", en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, 17 de junio, 2005, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/index_en.htm>. [Consulta: 23 de octubre de 2005]. Traducción propia.

La importancia que se dio a la paridad con el TLCAN se puede entender desde la perspectiva de que los capitales europeos llegan a México también a través de sus filiales en Estados Unidos, por lo cual se contabilizan como inversión de terceros países y no de Europa. Esto sucede con países como Francia, Holanda, España, Estados Unidos.

2.2.3.1. La IED europea en México por sector²²

2.2.3.1.1. Agricultura

Entre enero de 1999 y junio de 2005, las empresas con IED en agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca invirtieron en México 175.5 millones de dólares (mdd), cantidad que equivale al 0.2% del total de la IED materializada en ese lapso (109,275.7 mdd).

La IED en el sector agropecuario provino principalmente de Holanda que aportó el 1.7%, Francia el 1.2%, Reino Unido el 0.3% y Alemania el 0.1%.

Al mes de junio de 2005 se registraron 329 empresas con inversión extranjera directa ubicadas en ramas de agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; esto es, el 1.0% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (33,076).

De acuerdo a la actividad de las empresas, en el cultivo de hortalizas y flores se encuentra el 38.9%; en acuicultura, el 13.1%; en avicultura, el 6.4%; en cultivo de árboles frutales, el 5.8%; en pesca en altamar, el 4.9%; en cultivos de ciclo corto asociados con otra actividad agrícola, ganadera o forestal, el 3.6%; en cría de porcinos, el 3.6%; en ganadería asociada a otras actividades agrícolas o forestales, el 3.3%; en pesca costera, el 2.4%; y en otras actividades, el 18.0%.

²² Este apartado se trabajó únicamente con datos de la Secretaría de Economía.

De acuerdo con estas cifras, la presencia de países de la UE corresponde a España, en 4.9%; Holanda, en 2.1%; Italia, en 1.8%; Alemania, en 1.5%; Francia, en 0.9%; Reino Unido, 0.6% y Bélgica; en 0.3%.²³

2.2.3.1.2. Alimentos, bebidas y tabaco

Entre enero de 1999 y junio de 2005, las empresas con IED en alimentos, bebidas y tabaco invirtieron en México 7,178.2 millones de dólares (mdd), cantidad que equivale al 14.7% de la IED efectuada en ese lapso por el total de empresas con capital foráneo ubicadas en el sector manufacturero (48,783.0 mdd).

Por actividad económica, a la elaboración de refrescos y otras bebidas no alcohólicas se canalizó el 23.6%; a la fabricación de cigarros, el 18.3%; a la industria de la cerveza y la malta, el 17.7%; a la elaboración de leche condensada, evaporada y en polvo, el 11.1%; a la elaboración de otros productos alimenticios para consumo humano, el 3.3%; a la elaboración de crema, mantequilla y queso, el 3.2%; a la elaboración de galletas y pastas alimenticias, 3.0%; a la preparación y mezcla de alimentos para animales, el 2.4%; a la preparación y envasado de frutas y legumbres, el 2.2%; y a otras actividades, el 15.2%.

El capital foráneo canalizado a alimentos, bebidas y tabaco provino principalmente de Holanda aportó el 28.3% del total y fue el que mayor participación tuvo del bloque comunitario.

Al mes de junio de 2005 se ubicaron 770 empresas con IED en este ramo, lo cual representa el 2.3% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (33,076). La elaboración de otros productos alimenticios para consumo humano se clasifica el 18.8%; la elaboración de refrescos y otras bebidas no alcohólicas, el 15.1%; la preparación y envasado de frutas y legumbres, el 6.6%; el

²³ Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2261#>>, y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/AGRJUN05.doc>> <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/AGRJUN05.xls>>. [Consulta: 28 de noviembre de 2005].

beneficio de otros productos agrícolas no mencionados anteriormente, el 4.5%; la preparación y mezcla de alimentos para animales, el 3.5%; la elaboración de dulces, bombones y confituras, el 3.2%; la congelación y empaque de pescados y mariscos frescos, el 2.9%; la elaboración y venta de pan y pasteles, el 2.9%; la elaboración de bebidas destiladas de agaves, el 2.6%; la fabricación de cigarros, el 2.5%; la elaboración de otras bebidas alcohólicas destiladas, el 2.3%; la elaboración de concentrados, jarabes y colorantes naturales para alimentos, el 2.2%; la preparación de conservas y embutidos de carne, el 2.1%; la elaboración de helados y paletas, el 1.9%; la elaboración de galletas y pastas alimenticias, el 1.8%; y otras actividades, el 27.1%.

Las empresas de los países que conforman la Unión Europea presentan la siguiente distribución: Holanda, 7.9%; España, 6.9%; Francia, 3.4%; Reino Unido, 2.7%; Italia, 2.7%; Alemania y Dinamarca, 1.6% respectivamente; Austria, 0.6% y Bélgica 0.5%.²⁴

2.2.3.1.3. Automotriz

Entre enero de 1999 y junio de 2005, las empresas con IED en la industria automotriz invirtieron en México 10,447.0 millones de dólares (mdd), lo que equivale al 21.6% de la IED efectuada en ese lapso por el total empresas con capital foráneo ubicadas en el sector manufacturero (48,783.0 mdd).

El capital europeo canalizado a la industria automotriz durante ese periodo, provino de Alemania en 5.8%; Francia, el 4.3% y España, el 2.9%.

Al mes de junio de 2005 se contó con el registro de 634 empresas con inversión extranjera ubicadas en la industria automotriz; es decir, el 1.9% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (33,076).

²⁴ Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en alimentos, bebidas y tabaco", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/?P=1177>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/ALIJUN05.doc>>. [Consulta: 30 de noviembre de 2005].

De acuerdo a la actividad que realizan las empresas, en la fabricación de otras partes y accesorios para automóviles y camiones se encuentra el 72.4% del total; en la fabricación de motores y sus partes para automóviles y camiones, el 8.4%; en la fabricación y ensamble de automóviles y camiones, el 8.2%; en la fabricación de partes y accesorios para el sistema de frenos de automóviles y camiones, el 3.3%; en la fabricación de partes para el sistema de suspensión de automóviles y camiones, el 3.0%; en la fabricación y ensamble de carrocerías y remolques para automóviles y camiones, el 2.8%; y en la fabricación de partes para el sistema de transmisión de automóviles y camiones, el 1.9%.

Respecto al país de origen de las empresas, Alemania participa en el 11.4%; Holanda, en el 3.6%; España, en el 3.2%; Francia, Suecia e Italia en el 0.9%, respectivamente; Luxemburgo, en el 0.6% y Dinamarca y Reino Unido en el 0.3% respectivamente.²⁵

2.2.3.1.4. Bienes inmuebles

Entre enero de 1999 y junio de 2005, las empresas con IED en alquiler de bienes muebles e inmuebles invirtieron en México 1,997.1 millones de dólares (mdd); cantidad que equivale al 1.8% de la IED efectuada en ese lapso por la totalidad de empresas con capital foráneo (109,275.7 mdd).

El capital europeo canalizado al alquiler de bienes muebles e inmuebles provino principalmente de Holanda, que aportó el 21.4%; Francia, 5.1%; Dinamarca, el 3.0%; Alemania, el 2.5% y España.

²⁵ Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en la industria automotriz", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/AUTJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/AUTJUN05.xls>>. [Consulta: 30 de noviembre de 2005].

Al mes de junio de 2005 se contaba con el registro de 3,264 empresas con IED ubicadas en alquiler de bienes muebles e inmuebles; esto es, el 9.9% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (33,076).

Con relación al país de origen de las empresas, España participa en 4.7%; Italia, en 3.5%; Alemania, en 2.2%; Reino Unido, en 1.9%; Holanda, en 1.7%; Francia, en 1.6%; Bélgica e Irlanda, en el 0.4% cada una; Dinamarca, en el 0.3%; Luxemburgo y Suecia, en el 0.2% respectivamente.²⁶

2.2.3.1.5. Construcción

Entre enero de 1999 y junio de 2005, las empresas con IED en la construcción invirtieron en México 818.7 millones de dólares (mdd), cantidad que equivale al 0.7% de la IED efectuada en ese lapso por la totalidad de empresas con capital foráneo ubicadas en el país (109,275.6 mdd).

El capital europeo canalizado a la construcción provino principalmente de España, que participó con el 33.9% del total; Francia, el 8.9%; Holanda, el 8.3%; Reino Unido, el 4.7%; Suiza, el 3.7% e Italia 1.0%.

Al mes de junio de 2005 se contaba con el registro de 915 empresas con IED ubicadas en la construcción; esto es, el 2.8% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (33,076).

De acuerdo a la actividad de las empresas, en la edificación residencial de vivienda se clasifica el 31.1% del total; en la edificación no residencial, el 13.6%; en la construcción de obras de urbanización, el 9.4%; en la construcción de plantas industriales, el 8.6%; en otras obras de construcción no mencionadas anteriormente, el 6.3%; en la construcción de plantas de generación de

²⁶ Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en alquiler de bienes muebles e inmuebles", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/BMIJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/BMIJUN05.xls>>. [Consulta: 30 de noviembre de 2005].

electricidad, el 5.0%; en la construcción y tendido de líneas y redes de conducción eléctrica, el 4.3%; en la instalación de telecomunicaciones, el 3.7%; en otras instalaciones especiales, el 3.5%; en la perforación de pozos petroleros y de gas, el 2.7%; y en otras actividades, el 11.8%.

Respecto al país de origen de la IED, España participa en 13.8% de las sociedades; Francia, en 4.4%; Reino Unido, en 3.2%; Holanda, en 3.0; Alemania, en 2.7%; Italia, en 2.4%; y Dinamarca, en el 0.7%, tratándose de los países de la UE.²⁷

2.2.3.1.6. Cuero y calzado

Entre enero de 1999 y junio de 2005, las empresas con IED en la industria del cuero y calzado invirtieron en México 25.5 millones de dólares (mdd), cantidad que equivale al 0.1% de la IED canalizada al sector industrial en ese lapso (48,783.0 mdd).

El capital foráneo canalizado a la industria del cuero y calzado provino principalmente, en el caso de la UE, España, que aportó el 12.2%, y de Holanda, que participó con el 3.6%.

Al mes de junio de 2005 se contaba con el registro de 147 empresas con IED ubicadas en la industria del cuero y calzado, esto es, el 0.4% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (33,076).

Con relación al país de origen de la IED en dichas empresas, Italia se encuentra en primer lugar de entre los países europeos, con 13 (8.8%); España, con 11 (7.5%); Francia y Reino Unido, en 3 empresas cada uno (2%, respectivamente);

²⁷ Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en la construcción", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/CONJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/CONJUN05.xls>>. [Consulta: 1 de diciembre de 2005].

Alemania, en 2 (1.4%); y por último Holanda, Luxemburgo y Portugal en 1 sociedad cada uno (0.7%, individualmente).²⁸

2.2.3.1.7. Eléctrico y electrónico

Entre enero de 1999 y junio de 2005, las empresas con IED en equipo eléctrico y electrónico invirtieron en México 8,868.3 millones de dólares (mdd), cantidad que equivale al 18.2% del total de IED materializada en el sector industrial durante ese lapso (48,783.0 mdd).

El capital europeo canalizado a equipo eléctrico y electrónico provino principalmente de Holanda, que aportó el 5.6%; Alemania, el 4.4% y Francia, el 2.2%.

Al mes de junio de 2005 se contaba con el registro de 1,179 empresas con IED ubicadas en ramas de equipo eléctrico y electrónico; esto es, el 3.6% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (33,076).

De acuerdo a la actividad que realizan las empresas, en la fabricación de materiales y accesorios eléctricos se encuentra el 31.0% de las empresas; en la fabricación de partes y refacciones para equipo de comunicaciones, el 13.2%; en la fabricación y reparación de motores eléctricos y equipo para la generación, transformación y utilización de energía eléctrica, solar o geotérmica, el 9.3%; en la fabricación de equipos y aparatos para comunicación, transmisión y señalización, el 8.1%; en la fabricación y ensamble de enseres domésticos menores, el 6.5%; en la fabricación de partes y accesorios para el sistema eléctrico automotriz, el 5.6%; en la fabricación y ensamble de radios, televisores y reproductores de sonido, el 4.7%; en la fabricación de anuncios luminosos, lámparas ornamentales y candiles, el 4.2%; en la fabricación de componentes y refacciones para radios,

²⁸ Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en la industria del cuero y del calzado", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/CYCJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/CYCJUN05.xls>>. [Consulta: 1 de diciembre de 2005].

televisores y reproductores de sonido, el 4.2%; en la fabricación de equipo y aparatos electrónicos para uso médico, el 3.3%; y en otras actividades, el 9.8%.

Con relación al país de origen de la IED en dichas empresas, España participa en el 3.2% (38) de las empresas; Alemania, en el 2.9% (34); Holanda, en el 2.4% (28); Francia, en el 2.1% (25); Reino Unido, en el 1.2% (con 14 empresas); Italia, en el 0.9% (11); Suecia, en el 0.8% (10); y Austria, Bélgica, Finlandia y Luxemburgo, en el 0.3% respectivamente (es decir, estos últimos países cuentan con 3 sociedades cada uno).²⁹

2.2.3.1.8. Industria y madera

Entre enero de 1999 y junio de 2005, las empresas con IED en la industria de la madera invirtieron en México 203.6 millones de dólares (mdd), cantidad que equivale al 0.4% de la IED efectuada en ese lapso por el total empresas con capital foráneo ubicadas en el sector manufacturero (48,783.0 mdd).

Al mes de junio de 2005 se contaba con el registro de 243 empresas con IED ubicadas en la industria de la madera; esto es, el 0.7% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (33,076).

De acuerdo a la actividad de las empresas con IED, en la fabricación y reparación de muebles principalmente de madera se encuentra el 56.8%; en la fabricación de otros productos de madera, excluye muebles, el 14.4%; en la fabricación de productos de madera para la construcción, el 7.4%; en la fabricación de partes y piezas para muebles, el 5.8%; en la obtención de productos de aserradero, el 3.3%; en la fabricación y reparación de persianas, el 3.3%; en la fabricación de envases de madera, el 2.5%; en la fabricación de

²⁹ Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en equipo eléctrico y electrónico", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/EEEJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/EEEJUN05.xls>>. [Consulta: 1 de diciembre de 2005].

triplay, fibracel y tableros aglutinados, el 1.6%; en la fabricación de ataúdes, el 1.6%; y en otras actividades, el 3.3%.

Con relación al país de origen de las empresas, España participa en un 5.3% (13) e las sociedades; Italia, en 4.9% (12); Francia, en 1.6% (4); Holanda, en 1.2% (con 3 empresas); Dinamarca y Luxemburgo, en 0.8% respectivamente (con 2 empresas cada uno); y Alemania, en 0.4% (con 1 empresa) al igual que Bélgica, Polonia y Suecia.³⁰

2.2.3.1.9. Industria metal básica

Entre enero de 1999 y junio de 2005, las empresas con IED en la industria metálica básica invirtieron en México 950.8 millones de dólares (mdd), cantidad que equivale al 1.9% de la IED efectuada en ese lapso por el total empresas con capital foráneo ubicadas en el sector manufacturero (48,783.0 mdd).

El capital foráneo canalizado a la industria metálica básica provino de Alemania, que participó con el 58.9% del total; Luxemburgo, el 6.9% y España, el 4.1%. Al mes de junio de 2005 se contaba con el registro de 224 empresas con IED ubicadas en la industria metálica básica; esto es, el 0.7% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (33,076).

De acuerdo a la actividad que realizan dichas empresas, en la fabricación de otros productos de acero se clasifica el 48.7%; en la fabricación de tubos y postes de acero, el 11.6%; en la fundición, laminación, extrusión, refinación y/o estiraje de aluminio, el 8.9%; en la fundición de piezas de hierro y acero, el 8.5%; en la fabricación de acero, el 8.0%; en la fabricación de laminados de acero, 5.8%; en la fabricación de soldaduras a base de metales no ferrosos, el 3.1%; en la fundición y/o refinación de metales no ferrosos, el 2.7%; en la laminación,

³⁰ Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en la industria de la madera", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/MADJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/MADJUN05.xls>>. [Consulta: 1 de diciembre de 2005].

extrusión y/o estiraje de cobre y sus aleaciones, el 1.3%; y en otras actividades, el 1.4%.

Con relación al país de origen de las empresas con IED en la industria metálica básica, Alemania participa en el 4.9% (con 11); España, en el 4.9% (con 11); Francia, en el 3.6% (con 8); Holanda, Suecia y Reino Unido, en el 1.8% respectivamente (con 4 empresas por país); Bélgica e Italia, en el 1.3% respectivamente (con 3 corporaciones cada uno); Luxemburgo y Portugal en 0.9% (con 2 empresas cada uno); y finalmente Austria en el 0.4% (con una sola empresa).³¹

2.2.3.1.10. Maquinaria y equipo

Entre enero de 1999 y junio de 2005, las empresas con IED en maquinaria y equipo invirtieron en México 2,456.6 millones de dólares (mdd), cantidad que equivale al 5.0% de la IED efectuada en ese lapso por el total empresas con capital foráneo ubicadas en el sector manufacturero (48,783.0 mdd).

El capital foráneo canalizado a maquinaria y equipo provino de Dinamarca, que aportó el 12.4%; Alemania, 2.7%; Reino Unido, el 2.0%; Holanda, el 0.9%; Italia, el 0.9%; España, el 0.8% y Francia, el 0.7%.

Al mes de junio de 2005 se contaba con el registro de 819 empresas con IED dedicadas a la fabricación de maquinaria y equipo; esto es, el 2.5% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (33,076).

De acuerdo a la actividad que realizan las empresas, en la fabricación, ensamble y reparación de maquinaria para otras industrias específicas se encuentra el 33.0% del total; en la fabricación, ensamble y reparación de otra

³¹ Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en la industria metálica básica", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/IMBJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/IMBJUN05.xls>>. [Consulta: 1 de diciembre de 2005].

maquinaria y equipo de uso general no asignable a una actividad específica, el 16.6%; en la fabricación de equipos y aparatos de aire acondicionado, refrigeración y calefacción, el 10.5%, en la fabricación de partes y piezas metálicas sueltas para maquinaria y equipo en general, el 8.3%; en la fabricación, ensamble reparación de maquinaria y equipo para las industrias extractivas y de la construcción, el 6.6%; en la fabricación, ensamble, reparación e instalación de máquinas para transportar y levantar materiales, el 4.6%; en la fabricación, ensamble y reparación de tractores, maquinaria e implementos agrícolas, el 4.4%; en la fabricación y reparación de maquinaria para la industria alimentaria y de bebidas, el 4.2%; en la fabricación, ensamble y reparación de bombas, rociadores y extinguidores, el 4.2%; en la fabricación, ensamble y reparación de maquinaria y equipo para madera y metales, el 3.4%; en la fabricación, ensamble y reparación de máquinas de coser de uso industrial, el 2.0%; y en otras actividades, el 2.2%.

Con relación al país de origen de las empresas, Alemania participa en el 7.2% (59 empresas); España, en el 6.5% (53 empresas); Italia, en el 4.4% (36); Holanda, en el 2.4% (20 empresas); Francia, en el 1.6% (13 empresas); Reino Unido, en el 1.5% (12); Suecia, en el 1.2% (10 empresas); Dinamarca, en el 0.7% (6 empresas); Bélgica, en el 0.5% (4 empresas); Austria y Luxemburgo con 0.4% respectivamente (es decir, cada uno de estos países cuentan con 3 empresas en México dedicadas a este sector).³²

2.2.3.1.11. Minerales no metálicos

Entre enero de 1999 y junio de 2005, las empresas con IED en productos minerales no metálicos invirtieron en México 1,268.8 millones de dólares (mdd), cantidad que equivale al 2.6% del total de IED materializada en el sector industrial durante ese lapso (48,783.0 mdd).

³² Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en maquinaria y equipo", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/MYEJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/MYEJUN05.xls>>. [Consulta: 2 de diciembre de 2005].

El capital de la UE canalizado a productos minerales no metálicos provino principalmente de España, el 10.4%; Reino Unido, el 2.7% y Bélgica, el 0.8%.

Al mes de junio de 2005 se contaba con el registro de 257 empresas con IED ubicadas en ramas de productos minerales no metálicos; esto es, el 0.8% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (33,076).

De acuerdo a la actividad de las empresas, en alfarería y cerámica se encuentra el 23.0% de las sociedades; en fabricación de otros artículos de vidrio y cristal no especificados anteriormente, el 11.3%; en fabricación de partes prefabricadas de concreto para la construcción, el 7.4%; en fabricación de ladrillos, tabiques y otros productos de arcilla refractaria, el 6.6%; en fabricación de fibra de vidrio y sus productos, el 6.2%; en corte, pulido y laminado de mármol y otras piedras, el 6.2%; en la fabricación de abrasivos, el 5.1%; en la fabricación de cemento hidráulico, 4.3%; en la fabricación de productos diversos de vidrio y cristal refractario y técnico, el 3.9%; en la fabricación de azulejos o losetas, el 3.5%; en la elaboración de yeso y sus productos, el 3.1%; en la industria artesanal de artículos de vidrio, el 2.7; en la fabricación de productos de asbesto cemento, el 2.7%; y en otras actividades, el 14.0%.

Con relación al país de origen de las empresas, España participa en 9.7% (25 empresas); Italia, en 3.9% (10 empresas); Alemania, Francia y Reino Unido en 1.9% respectivamente (es decir, cada uno de estos países cuenta con 5 empresas); Holanda, el 1.6% (cuenta con 4 empresas); ; Bélgica, en 1.2% (3 empresas); Dinamarca y Portugal, en 0.8% cada uno (2 empresas, respectivamente) e Irlanda en 0.4% (1 empresa).³³

³³ Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en productos minerales no metálicos", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/MNMJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/MNMJUN05.xls>>. [Consulta: 2 de diciembre de 2005].

2.2.3.1.12. Minería

Entre enero de 1999 y junio de 2005, las empresas con IED en minería y extracción invirtieron en México 785.0 millones de dólares (mdd), cantidad que equivale al 0.7% del total de la IED registrada ese lapso (109,275.7 mdd).³⁴

Por clase de actividad, a la extracción y/o beneficio de minerales con alto contenido de oro, plata y otros minerales y metales preciosos fue el 49.8%; a la extracción y/o beneficio de otros minerales metálicos no ferrosos se destinó el 38.5%; a la explotación de yeso, el 5.9%; a la extracción y/o beneficio de otros minerales de hierro, el 4.3%; y a otras actividades, el 1.5%.

En ese periodo, el capital de la UE canalizado a la minería y extracción provino principalmente de Reino Unido, que aportó el 11.3%; Bélgica, el 1.7% y Holanda, el 1.3%.

Al mes de junio de 2005 se contó con el registro de 564 empresas con IED ubicadas en minería y extracción; esto es, el 1.7% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (33,076).

Con relación al país de origen de la IED en las empresas mineras, los socios europeos ocupan posiciones con Reino Unido, mediante una participación en el 3.0% (con 17 empresas en el sector); Holanda, en el 1.8% (10); Alemania, en el 1.2% (con 7); Bélgica y España, respectivamente, en el 1.1% (con 6 empresas cada uno). Austria, Dinamarca, Finlandia, Irlanda e Italia, participan en el 0.2% respectivamente, es decir con tan sólo 1 empresa establecida por país de manera individual.³⁵

³⁴ No incluye la estimación de la IED realizada que aún no ha sido notificada al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras para 2005.

³⁵ Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en minería y extracción", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/MINJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/MINJUN05.xls>>. [Consulta: 2 de diciembre de 2005].

2.2.3.1.13. Otras industrias manufactureras

Entre enero de 1999 y junio de 2005, las empresas con IED en otras industrias manufactureras invirtieron en México 3,895.9 millones de dólares (mdd), cantidad que equivale al 8.1% del total de la IED materializada en el sector manufacturero durante ese lapso (48,783.0 mdd).

El capital de la UE canalizado a otras industrias manufactureras provino principalmente de España, que aportó el 3.4%; Holanda, el 2.5% y Reino Unido, el 2.1%.

Al mes de junio de 2005 se contaba con el registro de 576 empresas con IED ubicadas en otras industrias manufactureras; esto es, el 1.7% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (33,076).

De acuerdo a la actividad de las empresas, en la fabricación de otros productos no clasificados en otra parte se encuentra el 68.4% de las empresas; en la fabricación de aparatos y artículos deportivos, el 8.9%; en la fabricación de joyas y orfebrería de oro y plata, el 8.7%; en la fabricación de artículos y útiles para oficina, dibujo y pintura artística, el 3.3%; en la fabricación de juguetes, el 3.1%; en la fabricación y ensamble de instrumentos musicales y sus partes, el 1.7%; y en otras actividades, el 5.9%.

Con relación al país de origen de las empresas en este sector, los socios europeos inician participación con España, en el 4.5% (con 26 compañías establecidas); Italia, en el 3.5% (con 20); Holanda, en el 2.3% (con 13); Francia, en el 2.1% (con 12); Alemania, en el 1.9% (con 11); Reino Unido, en el 1.2% (con 7 empresas); Dinamarca, en el 0.7% (con 4); Bélgica y Grecia, en 0.3% respectivamente (con 2 empresas por país). Finalmente aparecen Austria,

República Checa, Luxemburgo y Suecia en el 0.2% cada uno (con 1 empresa respectivamente).³⁶

2.2.3.1.14. Papel

Entre enero de 1999 y junio de 2005, las empresas con IED en la industria del papel y productos de papel, imprentas y editoriales invirtieron en México 1,160.4 millones de dólares (mdd), cantidad que equivale al 2.4% del total de la IED materializada en el sector industrial en ese lapso (48,783.0 mdd).

El capital de la UE canalizado a la industria del papel y productos de papel, imprentas y editoriales provino principalmente de Holanda, que aportó el 28.9%; Alemania, el 11.4% y España, el 5.4%.

Al mes de junio de 2005 se contaba con el registro de 523 empresas con IED ubicadas en la industria del papel y productos de papel, imprentas y editoriales; esto es, el 1.6% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (33,076).

De acuerdo a la actividad de las empresas, en edición de libros y similares se encuentra el 35.9% de las sociedades; en industrias auxiliares y conexas con la edición e impresión, el 12.0%; en fabricación de otros productos de papel, cartón y pasta de celulosa, el 9.4%; en fabricación de envases de cartón, el 9.0%; en fabricación de papel, el 8.6%; en edición de periódicos y revistas, el 6.5%; en impresión y encuadernación, el 6.5%; en fabricación de cartón y cartoncillo, 5.5%; en fabricación de productos de papelería, el 4.6%; en fabricación de envases de papel, el 1.1%; y en fabricación de celulosa, el 0.8%.

³⁶ Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en otras industrias manufactureras", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/OIMJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/OIMJUN05.xls>>. [Consulta: 2 de diciembre de 2005].

Con relación al país de origen de las empresas, España participa en 13.2% (69 empresas); Holanda, en 5.7% (30); Reino Unido, en 3.8% (20); Alemania, 1.7% (9 empresas); Francia, en 1.3% (con 7); Italia con 1.1% (con 6); Finlandia, en el 0.4% (con 2 compañías); Austria, Bélgica, Hungría y Portugal tienen una participación del 0.2% (es decir, cada uno cuenta con sólo 1 empresa en México).³⁷

2.2.3.1.15. Productos metálicos

Entre enero de 1999 y junio de 2005, las empresas con IED en productos metálicos invirtieron en México 1,341.0 millones de dólares (mdd), cantidad que equivale al 2.7% del total de la IED materializada en el sector industrial durante ese lapso (48,783.0 mdd).

Al mes de junio de 2005 se contaba con el registro de 509 empresas con IED ubicadas en la rama de productos metálicos; esto es, el 1.5% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (33,076).

De acuerdo a la actividad que realizan esas empresas, en la fabricación de otros productos metálicos se clasifica el 30.6%; en fundición y moldeo de piezas metálicas, el 11.0%; en fabricación de estructuras metálicas para la construcción, el 8.8%; en fabricación y reparación de muebles metálicos y accesorios, el 8.6%; en fabricación de chapas, candados, llaves y similares, el 7.7%; en fabricación de alambre y productos de alambre, el 6.9%; en la fabricación y reparación de válvulas metálicas, el 5.5%; y en otras actividades, el 20.9%.

Con relación al país de origen, España invierte en 6.7% (lo que representa 34 compañías); Alemania, en 2.8% (14); Italia, en 2.6% (13); Suecia, en 2.4% (12); Francia, en 1.6% (8); Reino Unido, en 1.4% (7); Bélgica y Holanda, en 0.8%

³⁷ Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en papel y productos de papel, imprentas y editoriales", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/PAPJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/PAPJUN05.xls>>. [Consulta: 2 de diciembre de 2005].

respectivamente (con 4 empresas por país); y Dinamarca y Luxemburgo en 0.4% (con 2 empresas cada uno).³⁸

2.2.3.1.16. Química

Entre enero de 1999 y junio de 2005, las empresas con IED en la industria química invirtieron en México 7,797.4 millones de dólares (mdd), cantidad que equivale al 16.0% de la IED efectuada en ese lapso por el total de empresas con capital foráneo ubicadas en el sector manufacturero (48,783.0 mdd).

Por actividad económica, la fabricación de perfumes, cosméticos y similares recibió 26.5% de la IED; la fabricación de fibras químicas, 13.6%; la fabricación de jabones, detergentes y dentífricos, 11.3%; la fabricación de otros productos de plástico no enumerados anteriormente, 7.8%; la fabricación de productos farmacéuticos, 7.8%; la fabricación de pinturas, barnices, lacas y similares, 5.1%; la fabricación de resinas sintéticas y plastificantes, 4.2%; la fabricación de otros productos químicos secundarios, 3.6%; la fabricación de llantas y cámaras, 2.0%; la fabricación de productos químicos básicos inorgánicos, 2.0%; la fabricación de adhesivos, impermeabilizantes y similares, 1.9%; y otras actividades, 14.2%.

El capital de la UE canalizado a la industria química provino de España, que aportó el 12.4%; Holanda, el 12.2%; Luxemburgo, 1.9%; Irlanda, 1.5%; Alemania, 1.2% y Francia, 1.0%.

Al mes de junio de 2005 se contaba con el registro de 1,478 empresas con IED ubicadas en la industria química; esto es, el 4.5% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (33,076).

³⁸ Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en productos metálicos", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/PRMJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/PRMJUN05.xls>>. [Consulta: 1 de diciembre de 2005].

Con relación al país de origen de las empresas con IED en la industria química, Holanda participa en el 6.1% (con 90); España, en el 6.0% (con 89); Alemania, en el 4.7% (con 70); Francia, en el 3.5% (con 51); Reino Unido, en el 2.4% (con 35); Italia, en el 2.2% (con 32); Dinamarca y Bélgica, en el 0.5% respectivamente (con 8 compañías cada uno); Luxemburgo, en el 0.4% (con 6 empresas) y Suecia con el 0.3% (con 4).³⁹

2.2.3.1.17. Restaurantes y hoteles

Entre enero de 1999 y junio de 2005, las empresas con IED en restaurantes y hoteles invirtieron en México 2,605.2 millones de dólares (mdd), cantidad que equivale al 2.4% de la IED efectuada en ese lapso por la totalidad de empresas con capital foráneo (109,275.7 mdd).

Por actividad económica, fideicomiso de inmuebles ubicados en la zona restringida se canalizó el 42.8% de la IED; a servicios de hoteles de lujo, el 37.8%; a servicios de restaurantes y fondas, el 11.1%; a servicios de cocinas económicas y establecimientos que preparan comida para llevar, el 6.7%; a servicios de hoteles económicos, el 1.5%; y a otras actividades, el 0.1%.

El capital europeo canalizado a restaurantes y hoteles provino principalmente de Francia, con un 4.4% y España, con el 4.1%.

Al mes de junio de 2005 se contaba con el registro de 1,671 empresas con IED ubicadas en restaurantes y hoteles; esto es, el 5.1% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (33,076).

Con relación al país de origen de las empresas, Italia toma el primer lugar con el 7.3% (122); España, en el 6.3% (106); Francia, en el 3.2% (53); Alemania,

³⁹ Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en la industria química", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/QUIJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/QUIJUN05.xls>>. [Consulta: 2 de diciembre de 2005].

en el 2.9% (48); Reino Unido, en el 2.1% (35); Holanda, en el 1.1% (18); Luxemburgo, en el 0.4% (con 7 empresas); y Austria y Bélgica en el 0.2%, respectivamente (con 4 compañías cada uno).⁴⁰

2.2.3.1.18. Servicios financieros

Entre enero de 1999 y junio de 2005, las empresas con IED en servicios financieros invirtieron en México 29,513.0 millones de dólares (mdd), cantidad que equivale al 27.0% de la IED efectuada en ese lapso por la totalidad de empresas con capital foráneo ubicadas en el país (109,275.7 mdd).

Por actividad económica, a banca múltiple se canalizó el 71.9% de la IED; a servicio de instituciones de seguros, el 9.6%; a servicios de sociedades operadoras de sociedades de inversión, el 5.4%; a otras instituciones crediticias, 4.6%; a arrendadoras financieras, el 4.5%; a instituciones no bancarias de captación de ahorro y de otorgamiento de préstamos, el 3.3%; a servicios de casas de bolsa, el 0.4%; y a otras actividades, el 0.3%.

El capital de la UE canalizado a servicios financieros provino de España que aportó el 21.4%; Reino Unido, el 6.7% y Holanda, el 4.9%.

Al mes de junio de 2005 se contaba con el registro de 577 empresas con IED ubicadas en servicios financieros; esto es, el 1.7% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (33,076).

De acuerdo a la actividad que realizan las empresas, en servicios de sociedades de inversión se encuentra el 34.1%; en otras instituciones crediticias, el 15.4%; en servicios de instituciones de seguros, el 14.2%; en banca múltiple, el 8.0%; en instituciones no bancarias de ahorro y préstamos, el 6.2%; en servicio de

⁴⁰ Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en restaurantes y hoteles", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/RYHJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/RYHJUN05.xls>>. [Consulta: 2 de diciembre de 2005].

sociedades operadoras de sociedades de inversión, el 5.4%; en servicios de casas de bolsa, el 4.0%; en arrendadoras financieras, el 3.6%; en casas de cambio, el 3.1%; y en otras actividades, el 6.0%.

Con relación al país de origen de las empresas, España participa en el 9.5% (con 55); Reino Unido, en el 6.9% (con 40); Holanda, en el 6.4% (con 37); Suecia, en el 1.2% (con 7); Francia, en el 1.0% (con 6); Alemania, en el 0.9% (con 5) y Bélgica, en el 0.7% (con 4).⁴¹

2.2.3.1.19. Textil

Entre enero de 1999 y junio de 2005, las empresas con IED en la industria textil invirtieron en México 1,822.6 millones de dólares (md), cantidad que equivale al 3.7% de la IED efectuada en ese lapso por el total empresas con capital foráneo ubicadas en el sector manufacturero (48,783.0 md).

El capital de la UE canalizado a la industria textil provino de Luxemburgo, con el 4.3%; España, el 2.9% y Reino Unido, con el 0.8%.

Al mes de junio de 2005 se contaba con el registro de 1,266 empresas con IED ubicadas en la industria textil; esto es, el 3.8% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (33,076).

De acuerdo a la actividad que realizan las empresas, en la confección de otras prendas exteriores de vestir se encuentra el 25.8%; en la fabricación de ropa exterior de punto y otros artículos, el 19.9%; en la confección de otros artículos con materiales textiles, naturales o sintéticos, el 9.0%; en la fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos, el 4.4%; en la fabricación de

⁴¹ Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en servicios financieros", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/FINJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/FINJUN05.xls>>. [Consulta: 2 de diciembre de 2005].

calzado principalmente de cuero, el 4.3%; en la confección de ropa exterior para dama hecha en serie, el 2.4%; en la confección de ropa exterior para caballero hecha en serie, el 2.1%; en la fabricación de telas de lana y sus mezclas, el 2.0%; y en otras clases, el 30.1%.

Con relación al origen de la IED en las empresas de la industria textil, España, mantiene el control del 4.0% (con 51 empresas); Italia, en el 2.3% (con 29); Reino Unido en el 1.3% (con 17); Alemania, Francia y Holanda en el 0.9%, respectivamente (con 12 empresas cada uno); y Portugal, en el 0.2% (con 3 empresas).⁴²

2.2.3.1.20. Transporte y comunicación

Entre enero de 1999 y junio de 2005, las empresas con IED en transportes y comunicaciones invirtieron en México 5,445.5 millones de dólares (mdd), cantidad que equivale al 5.2% de la IED efectuada en ese lapso por la totalidad de empresas con capital foráneo (109,275.7mdd).

Por actividad económica, a servicios telefónicos se canalizó el 60.2% de la IED; a otros servicios de telecomunicaciones fue el 31.3%; a servicio de transporte por ferrocarril, 4.6%; a otro tipo de transporte de pasajeros, el 2.6%; y a otras actividades, el 1.3%.

El capital de la UE fue canalizado a transportes y comunicaciones provino de España, que aportó el 48.0%; Holanda, el 19.7% y Reino Unido, el 2.7%.

Los principales estados receptores de IED en transportes y comunicaciones fueron: el Distrito Federal que captó el 92.7% del total; Nuevo León recibió el 3.2%; el Estado de México, el 2.8%; Jalisco, el 0.7%; y otros estados, el 0.6%.

⁴² Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en la industria textil", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/TEXJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/TEXJUN05.xls>>. [Consulta: 2 de diciembre de 2005].

Al mes de junio de 2005 se contaba con el registro de 580 empresas con IED ubicadas en transportes y comunicaciones; esto es, el 1.8% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (33,076).

Con relación al país de origen de las empresas España participa en un 6.9%; Holanda, en el 3.6%; Francia, en el 2.9%; Alemania, en el 1.4%; y Reino Unido, en el 1.4%.⁴³

2.2.3.1.21. Turismo

Entre enero de 1999 y junio de 2005, las empresas con IED establecidas en actividades relacionadas con el turismo, materializaron inversiones por 3,416.4 millones de dólares (mdd), cantidad que equivale al 3.1% de la IED efectuada por la totalidad de empresas con capital foráneo en ese lapso (109,275.7 mdd).

Por actividad económica, a servicios de alquiler, compra, venta y administración de bienes inmuebles (inmobiliarias) se canalizó el 29.0%; a servicios de hoteles de lujo, el 28.8%; a servicios de administración de aeropuertos y helipuertos, el 10.3%; a servicio de restaurantes y fondas, el 8.5%; a servicio de transporte por ferrocarril, el 7.3%; a servicios de cocinas económicas y establecimientos que preparan comida para llevar el 5.1%; y a otras actividades, el 10.9%.

El capital foráneo canalizado a actividades turísticas provino principalmente de España, que aportó el 9.2%; Francia, el 6.3%; Dinamarca, el 6.0%; Holanda, el 3.3%; y Alemania, el 1.7%.

⁴³ Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en transportes y comunicaciones", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/TYCJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/TYCJUN05.xls>>. [Consulta: 2 de diciembre de 2005]. Cabe señalar que en este apartado no se cuantifica el número de empresas pues las estadísticas mostradas por esta dirección no coinciden con el sector en la fuente con terminación .xls consultada.

Al mes de junio de 2005 se contaba con el registro de 5,432 empresas con IED ubicadas en actividades relacionadas con el turismo; esto es, el 16.4% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (33,076 sociedades).⁴⁴

Con relación al país de origen, la lista de empresas del bloque comunitario están encabezadas por España, en 5.5% (con 300 empresas); Italia, en 5.0% (273); Alemania, en 2.5% (138); Francia, en 2.5% (134); Reino Unido, en 1.9% (103); Holanda, en 1.7% (95); Bélgica y Luxemburgo, en 0.4% respectivamente (con 22 empresas cada uno); Irlanda, en 0.3% (con 15); Dinamarca, en 0.2% (con 12); Austria, en 0.2% (con 11); y Suecia, en 0.2 (con 10).⁴⁵

2.2.3.2.2. La cuestión de los servicios

Desde 1992 se abrió el comercio de servicios dentro de la UE y se eliminaron las barreras no arancelarias al comercio de mercancías. Esta parte del acuerdo es esencial para la UE, incluso por encima del factor manufacturero ya que en este rubro se encuentra concentrado el mayor número de empresas con capital de la Unión Europea.

Desde mediados de la década de los noventa, 43% del total de la IED se concentró en el sector servicios, le seguían las manufacturas con el 39% y el comercio con el 16%.⁴⁶ Según datos de la CE, las exportaciones de servicios europeos a México aumentaron un 13% entre 1994 y el año 2000, al alcanzar dos mil 499 millones de euros (unos tres mil 242 millones de dólares) en dicho periodo.

Entre 1995 y 2003, las exportaciones de servicios de la UE hacia México alcanzaron 3.2 billones de euros. Esta cifra representa un incremento de 17.2%

⁴⁴ La determinación de las clases de actividad del CMAP que se relacionan con el turismo, se hizo tomando en cuenta las sugerencias de la Secretaría de Turismo (véase apéndice metodológico, incluido en el anexo de este texto, el cual fue elaborado por la Subsecretaría de Normatividad, Inversión extranjera y prácticas comerciales internacionales incluido íntegramente en este documento).

⁴⁵ Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en actividades relacionadas con el turismo", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/TURJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/TURJUN05.xls>>. [Consulta: 2 de diciembre de 2005].

⁴⁶ José Antonio Sanahuja, "Hacia un nuevo modelo de relación", p. 10.

que llega después de la caída suscitada por la entrada en vigor del TLCAN. Los principales sectores de servicios proporcionados son: servicios de viaje (27.7%), transporte (22.5%), servicios de construcción (8.2%) y otros servicios de negocios (19.8%). Cabe señalar que las compañías europeas en este campo trabajan con subsidiarias mexicanas y por b tanto no aparecen es estas estadísticas, lo cual comprueba el peso del sector servicios en el marco de la inversión extranjera en México proveniente de la Unión Europea. Las importaciones de servicios que la UE requiere de México pasaron de 0.6 a 2.7 billones de euros en el mismo periodo. El turismo ha sido el sector que más dinamismo ha mostrado pues representa un 46.8%, seguido del transporte (16.3%), servicios de construcción (10.8%) y otros servicios de negocios (20.7%).⁴⁷

La apertura en materia de servicios, inversiones y agricultura y la propia revisión de los temas, además de estar plasmado en el Acuerdo Global, corresponde a los tiempos establecidos por la Organización Mundial de Comercio (OMC), que aunque no han avanzado en el ámbito multilateral, el compromiso adquirido por los gobiernos a nivel bilateral es ineludible pues el propio acuerdo establece la revisión de la profundización de la apertura y que las obligaciones de las partes se enmarcan en las acciones de la OMC, por lo que las negociaciones se llevaron a cabo paralelamente dando un valor agregado al acuerdo bilateral respecto a lo que se ofrece en el ámbito multilateral.

En el mes de marzo de 2005, México y la Comisión Europea evaluaron propuestas para profundizar y ampliar la parte comercial del Acuerdo Global en materia de servicios, inversiones y productos agrícolas "sensibles". Lourdes Dieck, embajadora de México ante la UE, sostuvo que esto contribuiría a atraer inversiones a nuestro país.

México solicitó a la UE un mejor acceso de mercados en diferentes servicios, entre ellos, la arquitectura, la ingeniería, la construcción, las

⁴⁷ Fuente: http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/index_en.htm.

telecomunicaciones, los servicios audiovisuales, la informática y los servicios de transporte marítimo.

Para la CE, el objetivo principal de la negociación que se inició a principios de marzo entre México y la UE es la extensión del alcance de los servicios, ya que este sector es de suma importancia para el bloque comunitario.⁴⁸ La CE quiere, además, confirmar la cláusula *standstill* del acuerdo en materia de servicios que previene a ambas partes a introducir nuevas medidas discriminatorias o reforzar las existentes. En este sentido, las partes deberán acordar un calendario para la eliminación de medidas discriminatorias.

"Queremos un resultado ambicioso de estas negociaciones. Nosotros no queremos un resultado modesto e insignificante", sostuvo la portavoz de comercio de la CE, Claude Veron-Reville.⁴⁹

En la inversión europea destaca la inversión de la gigante sueca Ericsson. El gran ganador fue el sector financiero que ha experimentado la entrada de bancos españoles como el Santander y el Bilbao Vizcaya Argentaria, que inicialmente llegó a México en 1995 y la aseguradora holandesa ING.

De los capitales europeos el holandés es, sin duda, el más activo en México aun antes del tratado pero posteriormente se ha aumentado significativamente. De aportar el 31.5% entre 1994-1999 paso al 68.5% en 2000-2002, es decir que más de las dos terceras partes del capital europeo que ha entrado con el tratado proviene de Holanda. Al igual que en la relación comercial se experimenta un alto grado de concentración en los flujos de inversión provenientes de la UE. Los capitales españoles, segundos en magnitud aportan una tercera parte durante

⁴⁸ Los principales sectores son servicios de viajes (27.7%), transportes (22.5%), servicios de construcción (8.2%) y empresas (19.8%). Las importaciones desde México de servicios han progresado en el mismo periodo de 692 millones de euros (916 millones de dólares) a dos mil 19 millones de euros (dos mil 673 millones de dólares). El sector turismo es el principal (46.8%), y le siguen transportes (16.3%), servicios de construcción (10.8%) y empresas (20.7%). Disponible en <http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/noticias/muestraNoticia.jsp?idnoticia=767>

⁴⁹ Relaciones México-Unión Europea, Bancomext, 7 de marzo de 2005. Disponible en <http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/noticias/muestraNoticia.jsp?idnoticia=767>

estos últimos años mientras que los franceses tienen una aportación negativa de 24% con lo cual han minimizado su participación aunque hay que recordar que situación responde al retiro ocurrido en la industria de telecomunicaciones.

Por su parte los capitales de Alemania y el Reino Unido muestran un menor interés por invertir en México ahora que antes del tratado ya que no sólo se redujo su participación relativa sino que los montos absolutos se vieron fuertemente reducidos. Más grave es que los capitales suecos han preferido salir del país, por el contrario, los capitales daneses han aumentado significativamente. Finlandia empieza a tener una mayor presencia con un crecimiento acelerado en los años del TLCUEM pero la perspectiva futura es tenue si sólo se restringe a las inversiones de la telefónica Nokia. México podría hacer mayor uso de las oportunidades que países como este brindan para el desarrollo de sectores nacionales. Finlandia como gran productor de papel y jugador central en la industria de transformación de la madera podría cooperar para el desarrollo de estos sectores que sufren serios rezagos en México.⁵⁰

Ya sea en el marco de las relaciones entre la UE, el Acuerdo Global o en el de la OMC, las empresas transnacionales consolidan poco a poco su hegemonía. Para los dos primeros casos, veremos cómo destacan las corporaciones francesas, inglesas y españolas. Los europeos lograron su objetivo, se ha dado un importante crecimiento de su comercio y de sus inversiones en México.⁵¹

La siguiente gráfica nos muestra cómo, en resumen, los principales inversionistas de la UE en México son Holanda, Alemania y España, además nos muestra también la importancia de diversos sectores entre los que se encuentra el automotriz; el de alimentos y bebidas y tabaco; equipo eléctrico y electrónico; industria química y, sobre todo, servicios financieros. Con ello, se refuerzan las ideas expuestas anteriormente y se puede entender la insistencia de los socios

⁵⁰ Rozo, Carlos, "El TLCUEM: evaluación de resultados económicos", documento de trabajo del Departamento de Producción Económica de la Universidad Autónoma Metropolitana, marzo de 2004.

⁵¹ Peter Mandelson, "La Unión Europea y México caminan juntos hacia Hong Kong", El Financiero, 13 de julio de 2005.

Europeos en concretar los avances en el seno del Consejo Conjunto a fin de brindar mayor promoción y protección de los inversionistas comunitarios en México:

**PRINCIPALES SOCIOS DE LA UE EN MÉXICO POR SECTOR
(por mayor aportación de capital)
1999-2005**

SECTOR	MONTO MILLONES DE DÓLARES	PRINCIPALES SOCIOS DE MÉXICO
Agricultura	175.5	Holanda
Alimentos, bebidas y tabaco	7,178.2	Holanda
Automotriz	10,447.0	Alemania
Bienes inmuebles	1,997.1	Holanda
Construcción	818.7	España
Cuero y Calzado	25.5	España
Equipo eléctrico y electrónico	8,868.3	Holanda
Industria y madera	203.6	Sin dato
Industria metálica básica	950.8	Alemania
Maquinaria y equipo	2,456.6	Dinamarca
Minerales no metálicos	1,268.8	España
Minería y extracción	785.0	Reino Unido
Otras industrias manufactureras	3,895.9	España
Papel y productos de papel, imprentas y editoriales	1,160.4	Holanda
Productos metálicos	1,341.0	Sin dato
Industria química	7,797.4	España
Restaurantes y hoteles	2,605.2	Francia
Servicios financieros	29,513.0	España
Textil	1,822.6	Luxemburgo
Transportes y comunicaciones	5,445.5	España
Turismo	3,416.4	España

Fuente: Elaboración propia con base en los datos proporcionados por la Secretaría de Economía por sector escritos anteriormente

CAPÍTULO III

LA COOPERACIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA

3.1. LA COOPERACIÓN ENTRE AMÉRICA LATINA Y LA UNIÓN EUROPEA COMO MARCO GENERAL DE LOS COMPROMISOS CON MÉXICO

Tradicionalmente, la UE mantenía para los países que no son ACP (África, Caribe y Pacífico) o no asociados el beneficio de las preferencias comerciales del Sistema de Preferencias Generalizadas Aduaneras (SPG), de la asistencia técnica y financiera que se otorga a través del presupuesto comunitario y acuerdos de cooperación no preferenciales que no incluyen preferencias comerciales respecto al SPG ni cuentan con un protocolo financiero plurianual. América Latina y Asia son los bloques con menor apoyo comunitario.

Desde la década de 1990 se establecen dos vertientes de acción para la UE: la cooperación económica y la ayuda al desarrollo. La primera se destina a los países relativamente más avanzados con un potencial de crecimiento rápido promoviendo la creación de un entorno de mercado favorable al crecimiento, el comercio recíproco y a las inversiones europeas. Aquí los sectores prioritarios son la cooperación industrial, el fomento del comercio y la inversión, la formación profesional, el fortalecimiento institucional y el apoyo a los procesos de integración regional. En esta fase entra México.

La ayuda al desarrollo se destina a seguridad alimentaria, educación, salud, desarrollo social y medio ambiente con orientación hacia los países más pobres y a la población más desfavorecida a través de programas tradicionales de desarrollo rural y lucha contra la pobreza.

En el ámbito de la cooperación, América Latina no es área prioritaria para la UE, aunque se estén mostrando algunos virajes de intensificación del diálogo en los últimos años (en las cumbres de jefes de estado y de gobierno) que responden a los intereses específicos de la UE plasmados en el discurso pues en la asignación presupuestal hay un descenso del 3,0% para 2006. El desempeño de la política exterior de la UE puede ayudar a entender el destino de los fondos cuyos principales beneficiarios son, en orden de importancia: los países ACP¹, los países de Europa central y oriental (conocidos como PECOS), los países de Medio Oriente y mediterráneos, Asia y por último los países latinoamericanos.²

¹ Los países caribeños, inscritos en el Acuerdo de Cotonou son tema aparte. La firma de dicho acuerdo en 2000, en sustitución de la vieja Convención de Lomé, trazó un horizonte de cambio en las relaciones con los países del Caribe signatarios de la Convención Unión Europea-ACP. En el marco del nuevo Acuerdo de Cotonú, se plantea la posibilidad de una propuesta regional que abarcaría toda la Cuenca del Caribe, incluyendo a Cuba. Ello plantea dilemas difíciles de sortear: algunos de estos países son demasiado prósperos para seguir disfrutando de las amplias preferencias heredadas de Lomé, pero demasiado débiles para una modalidad de relación más avanzada basada en la reciprocidad. Aunque la estrategia, por su carácter regionalista, pretendió ofrecer distintas modalidades de relación en respuesta a la heterogeneidad de la región, pero con ello se configuró un enfoque selectivo y un modelo de relación “de varias velocidades” o de “geometría variable”, siendo el atractivo comercial y de inversiones, así como los intereses económicos los factores que parecen determinar el alcance y la intensidad de las relaciones y la importancia relativa que se otorga al diálogo político y a los principios en los que éste se fundamenta, reservando el nuevo modelo de “asociación” y los acuerdos más avanzados para aquellos países en los que los intereses económicos son mayores. Ver José Antonio Sanahuja Perales, “La Unión Europea y América Latina y el Caribe: Una asociación estratégica para la democracia, el desarrollo, y la lucha contra la pobreza. Propuestas para la reactivación de las relaciones entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe en la II Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno”, Madrid, 17-18 de mayo de 2002.

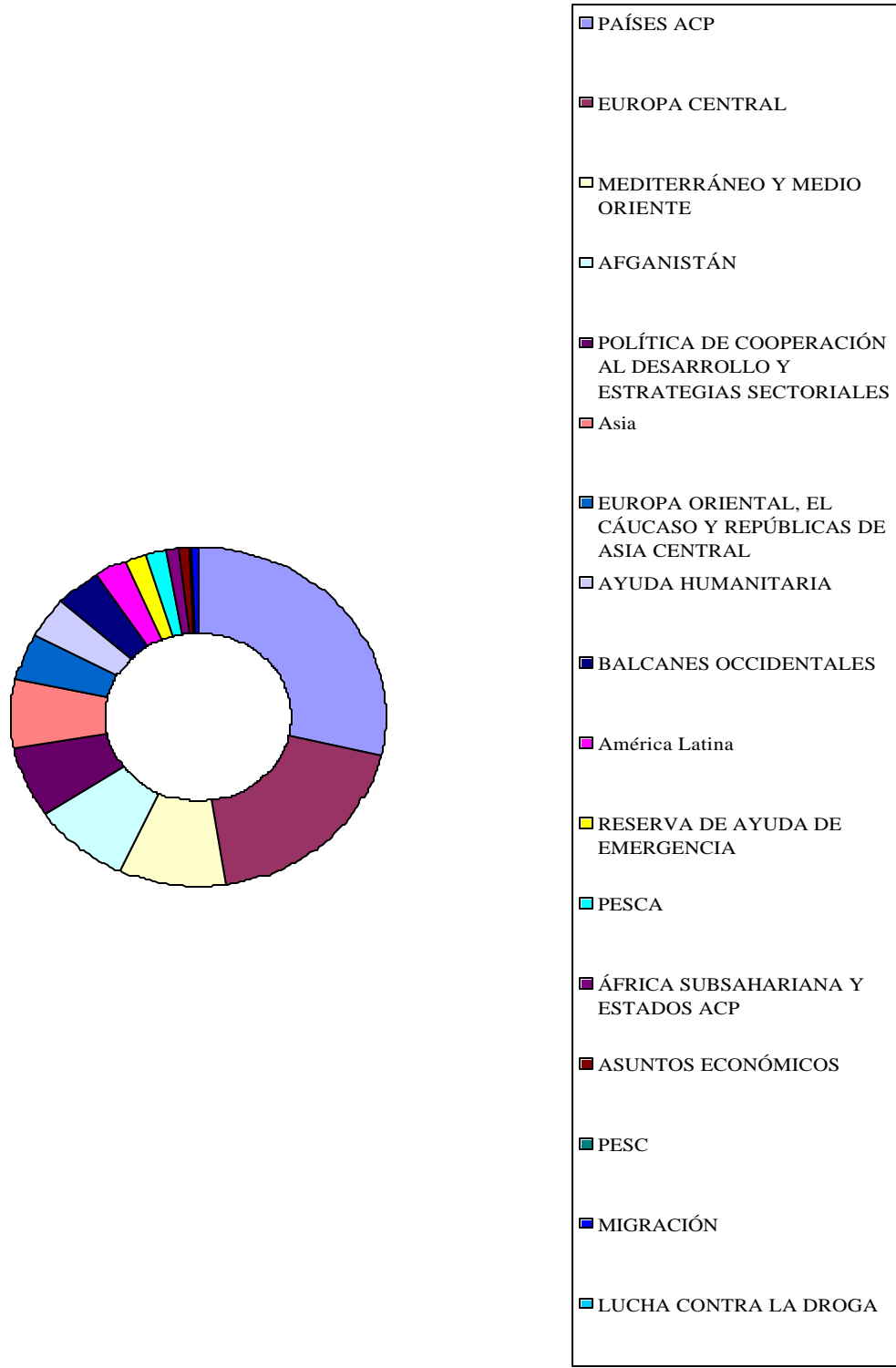
² Esto se refleja en el Anteproyecto de presupuesto general 2006 de las Comunidades Europeas para el ejercicio 2006, pp. 49-52 y 66-68. Cabe señalar que éste análisis no toma en consideración el actual debate que se está llevando a cabo sobre la propuesta británica de presupuesto, cuyas críticas se han centrado en rebajar las cuentas comunitarias a 846,754 millones de euros (1.03% del Producto Interno Bruto comunitario) para el periodo 2007-2013 en comparación con los 871.000 millones propuestos por la anterior presidencia luxemburguesa, cuya propuesta fue rechazada en junio. Las ayudas en forma de Fondos al Desarrollo a los nuevos miembros se recortan entre el 7% y el 8.5% (Gran parte del ahorro vendría de recortar 14.000 millones de euros, la ayuda para los recién llegados y reducir también 5.000 millones de los fondos de desarrollo rural para la Europa occidental). El conocido cheque británico se rebaja también en 8,000 millones de euros. Fuente: Carta Unión Europea, diciembre de 2005, Volumen 4, número 5, edición del Instituto de Estudios de la Integración Europea y el Instituto Tecnológico Autónomo de México y <http://es.news.yahoo.com/051205/44/4g214.html>, y <http://es.news.yahoo.com/051206/44/4g3ge.html> en consultas realizadas el 5 y el 6 de diciembre de 2005, respectivamente.

**MONTOS DE COOPERACIÓN DE LA UE CON BASE EN
LAS PRIORIDADES DE SU POLÍTICA EXTERIOR**

ÁREA GEOGRÁFICA	MONTO EN MILLONES EUROS
Países ACP	3,500.0
Europa Central	2,340.0
Mediterráneo Y Medio Oriente	1,111.5
Afganistán	1,000.0
Asia	824.0
Política de cooperación al desarrollo y políticas sectoriales	814.5
Europa Oriental, el Cáucaso y repúblicas de Asia Central	531.2
Ayuda humanitaria	500.0
Balcanes Occidentales	473.0
América Latina	320.0
Reserva de ayuda de emergencia	229.0
Pesca	202.1
África Subsahariana y Estados ACP	167.2
Asuntos económicos	74.0
Política Exterior de Seguridad Común (PESC)	62.6
Migración	45.0
Lucha contra la droga	6.0
Derechos humanos	Sin monto especificado

Fuente: Anteproyecto de presupuesto general de las Comunidades europeas para el ejercicio 2006. Volumen 0.
Los montos de cooperación incluyen fondos de ayuda destinados a la ampliación, los programas geográficos y actividades temáticas así como la Política europea de vecindad y asociación.

PROPORCIÓN DE LA COOPERACIÓN DE LA UE CON BASE EN SU POLÍTICA EXTERIOR (2006)



Fuente: Anteproyecto de presupuesto general de las Comunidades europeas para el ejercicio 2006. Volumen 0. Ver siguiente cuadro para consultar los montos de cooperación.

El límite máximo de las acciones exteriores, de acuerdo al Anteproyecto de presupuesto general 2006 de la UE, es de 5,269 millones de euros. Cabe señalar que este monto es, incluso más alto que el destinado a la estrategia de preadhesión (que cuenta con un monto de 3,566 millones de euros) para respaldar a Bulgaria, Rumania, Turquía, Croacia y la comunidad turcochipriota. No obstante, la Comisión Europea propuso contribuir al esfuerzo de reconstrucción de las regiones afectadas por el tsunami y ayudar al proceso de estabilización, democratización y reconstrucción en Irak. Si bien las necesidades se sitúan por encima del tope máximo, la UE podrá ofrecer el paquete de ayuda de reconstrucción en Asia de 350 millones de euros aprobado por el Consejo y por el Parlamento europeos.³ Como no es posible financiar estas dos nuevas prioridades dentro de los límites preestablecidos sin comprometer la continuidad de los programas de cooperación en curso, la Comisión ha reorganizado los proyectos de gastos en Asia dando prioridad a la dotación destinada al tsunami.

Las razones que se atribuyen a este rezago de América Latina en comparación con otras regiones son históricas, geográficas y políticas. Por el lado de la UE, el distanciamiento se debe también a su propio proceso de integración, cuyas repercusiones en materia agrícola y comercial no ha sido benéfica para otras regiones o bloques comerciales. Por parte de Latinoamérica, se argumenta el modelo de sustitución de importaciones que adoptó hasta la década de 1980, pero ¿Qué ha sucedido en los primeros años del siglo XXI? Durante la década de 1990 sólo se dio la firma de acuerdos de cooperación financiera y comercial complementada con la defensa de los derechos humanos y la democratización de los sistemas políticos latinoamericanos.

Las relaciones entre la Unión Europea y América Latina (AL) han pasado desde 1957 hasta el presente de una situación de desconocimiento e ignorancia mutua (caracterizada hasta hace poco más de una década por la ausencia de

³ Anteproyecto de presupuesto general 2006 de las Comunidades Europeas para el ejercicio 2006, p. 49.

relaciones institucionales y por el escaso interés europeo hacia América Latina) hacia un diálogo político intenso, concertación en los más variados campos, cooperación económica y al desarrollo y establecimiento de las bases para una nueva relación asociativa.⁴

Desde el punto de vista de la Unión Europea, los acuerdos tienen un significado que va más allá de las medidas concretas que se adoptan en cada momento, pues expresan disposición a establecer relaciones políticas y económicas más estrechas aunque con países no asociados lejanos geográficamente y representan una señal evidente para los sectores privados.⁵

En el periodo que va desde 1957 a 1971, año en que se suscriben los primeros acuerdos, las relaciones birregionales fueron muy limitadas y pobres, prestando la Comunidad Europea muy escasa atención política y económica a América Latina, a pesar del interés que manifiestan los países latinoamericanos por esas relaciones.

Son años en los que la Comunidad Económica Europea está intensamente ocupada en la puesta en marcha del propio proceso de integración, al mismo tiempo que en el plano de las relaciones exteriores está profundamente condicionada por el acceso a la independencia de las colonias de algunos de sus Estados miembros y por la necesidad de dar respuesta a ese hecho, estableciendo un sistema de cooperación que les permita continuar manteniendo sus privilegiadas relaciones. En esta actitud influyó también la percepción europea de que la región quedaba bajo la hegemonía de los Estados Unidos, lo que actuaba como un factor de disuasión añadido para cualquier deseo de presencia en la zona. América Latina, por su parte, pugna tímidamente por romper con el hegemonismo norteamericano y por poner en marcha sus propios mecanismos de integración regional.

⁴ Del Arenal, Celestino, "Los acuerdos de cooperación entre la Unión Europea y América Latina (1971-1997): Evolución, balance y perspectivas", en *Revista de Desarrollo y Cooperación*.

⁵ Ídem.

Entre 1972 y 1973 aproximadamente la situación comienza a cambiar. Europa Occidental se ve afectada por una crisis económica derivada de la crisis del petróleo y emprende una búsqueda de diversos mercados para los productos e inversiones europeas y, sobre todo, asegurarse fuentes alternativas de materias primas.

Entre las consideraciones de orden político, hay que señalar un mayor interés en los procesos políticos latinoamericanos, marcado por el caso de Chile (1973) y, en general, el autoritarismo generalizado en el Cono Sur, con sus masivas y sistemáticas violaciones de los derechos humanos.

En marzo de 1976 se aprueba el primer programa de cooperación para los países en vías de desarrollo de Asia y América Latina. No obstante, la firma en 1971 de un acuerdo con Argentina (renovado en 1975) demuestra que las relaciones entre ambas regiones han entrado en una nueva etapa. Posteriormente se suscribieron acuerdos con Uruguay en 1973, con Brasil en 1974, y el acuerdo de cooperación con México en 1975. Estos países han mostrado tradicionalmente un mayor potencial económico respecto a las demás naciones latinoamericanas pero en aquellos años la Comunidad Europea sostenía una estrategia individual (país por país), no estaba interesada en apoyar procesos regionales o subregionales y actuaba bajo principios comerciales no preferenciales. El avance en la relación comercial se reflejaba en la aplicación de la cláusula de nación más favorecida en caso de que no fuesen miembros del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés).

Hacia 1981 la Comunidad Europea suscribió un reglamento que vuelve a definir los criterios aplicables a la ayuda financiera y técnica en favor de los países en desarrollo no asociados de Asia y América Latina, se iniciaron los encuentros semestrales entre representantes comunitarios y el Grupo Latinoamericano de Embajadores (GRULA), se firmaron nuevos acuerdos de cooperación y se pusieron

en marcha los mecanismos de lo que los países latinoamericanos denominarían como el "diálogo renovado" con la Comunidad Europea. El ingreso de España y Portugal dio un nuevo impulso a la relación entre ambas regiones. Además, se produjeron una serie de acontecimientos que revitalizaron el interés de la Comunidad Europea por América Latina:

- El conflicto centroamericano como factor que amenaza la estabilidad de la región en el contexto aún de la guerra fría.
- La crisis de la deuda que estalla en 1981-1982, con su impacto negativo en las relaciones económicas europeo-latinoamericanas.
- La disputa por las Malvinas puso de manifiesto el grado de incomunicación que existía entre ambas regiones y la urgencia de tender puentes entre las mismas.
- El inicio del retorno a la democracia de los países del Cono Sur y su mayor presencia en la escena internacional.
- Los procesos de transición en varios países latinoamericanos, que se llevan a cabo por partidos políticos de la región cuyas relaciones con partidos europeos se mostraron consistentes.

En esta etapa, el Acuerdo de Cooperación suscrito con Brasil en septiembre de 1980, que sustituía al anterior Acuerdo comercial de 1974, da muestra del nuevo giro de las relaciones entre las dos regiones y se amplía con las firmas del Acuerdo de Cooperación con el Grupo Andino, en diciembre de 1983, y del Acuerdo de Cooperación con Centroamérica, en noviembre de 1985 (consecuencia éste último de la puesta en marcha de las reuniones del proceso de San José en septiembre de 1984) el cual instauró un diálogo político con la subregión centroamericana que rompía con el monopolio que hasta entonces había mantenido Estados Unidos.

En ese momento recobran más importancia los factores políticos y de cooperación pues el contenido de los acuerdos ya no sólo está rodeado por

situaciones de facto, sino que se filtran en el contenido de los acuerdos. Se abre una política subregional respecto de América Latina, que rompe con la política estrictamente bilateral que se había seguido hasta entonces, aunque permanece y la cooperación al desarrollo pasa a constituir un componente esencial de la mayor parte de los nuevos acuerdos.

Los acuerdos con el Pacto Andino y con Centroamérica tienen tres apartados: política comercial, la cooperación económica y la cooperación para el desarrollo. El acuerdo con Brasil, por el contrario, carece del capítulo de la cooperación al desarrollo, pues no podía considerarse como país en desarrollo, al menos en cuanto a la cooperación financiera y técnica. Estos acuerdos no concretan una ayuda financiera o material y sólo tienden a comprometer a las partes a esforzarse para ampliar y profundizar la cooperación bilateral, mediante posteriores negociaciones. Esto se verá con más detalle en el caso de México y los avances en la instrumentación del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación suscrito en 1997 con la UE (AAECPYC o Acuerdo Global).

A finales de la década de 1980 y principios de la de 1990, empieza a notarse un renovado interés mutuo que se refleja en la intensificación y profundización de las relaciones birregionales. El contexto que lo enmarca se da en la serie de cambios, políticos, económicos, científico-técnicos, sociales y culturales, que han experimentado el escenario mundial, latinoamericano y europeo desde finales de los años ochenta, y en las renovadas dinámicas de globalización y liberalización comercial, formación de espacios o bloques económicos regionales, crecimiento del comercio y la inversión a nivel mundial, avances tecnológicos y universalización de la democracia y los derechos humanos, que hoy caracterizan las relaciones internacionales y que han incidido de manera evidente en el esfuerzo de adaptación al sistema mundial que América Latina y Europa realizan.

América Latina, por su parte, ha desplegado un activismo interregional intenso y ha multiplicado sus vínculos con otras regiones del mundo ya sea a nivel bilateral o multilateral durante los últimos 15 años. Cada vez se distinguen más sus intervenciones en foros como la Organización Mundial de Comercio (OMC), el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), la Organización de Estados Americanos (OEA) y hay una gran actividad del Grupo de Río a nivel birregional.

La Unión Europea, por la suya, ha intensificado su proceso de integración a un grado tal, que ya cuenta con un proyecto de constitución cuyos vaivenes no son objeto de este estudio salvo en su concepción de las relaciones del bloque con terceros países. Tanto la ampliación como profundización de la UE ha afectado en este aspecto las relaciones con estos países, es decir, “afecta a la posición relativa de las distintas regiones del mundo en desarrollo con respecto a Europa, modificándose la "pirámide de preferencias" que ha existido”⁶, como lo veremos más adelante con los ejemplos que se basan en la conformación del proyecto de presupuesto para 2006. Además, hay que volver a destacar el papel protagónico que ha desempeñado en las negociaciones internacionales, sobre todo las de carácter comercial, a fin de promover sus intereses.

Los cambios en el mundo a partir de principios de la década de 1980 pusieron a la cooperación como tal detrás del comercio y las inversiones, lo cual también se refleja en las relaciones entre estas áreas regionales. No obstante, a diferencia de los acuerdos que ambas regiones suscribieron con terceros países durante la década de 1990, los acuerdos entre América Latina y la Unión Europea poseen cuatro características:

1. La aparición de la cláusula democrática en los acuerdos con los países del continente americano⁷.

⁶ Íbidem.

⁷ La Unión Europea ha aplicado este tipo de cláusulas desde hace más de treinta años mediante los Acuerdos de Lomé, entre los países de África, El Caribe y el Pacífico (ACP).

2. La aplicación de la cláusula evolutiva (que permite la ampliación o profundización de las áreas de la cooperación).
3. La cooperación avanzada.⁸
4. La ampliación del espectro de los temas de cooperación.

Cabe señalar que este progreso no significa un mejoramiento de la posición de América Latina en la escala de la pirámide de preferencias de la cooperación y se reitera, desde mediados de la década de 1990 una inclinación por impulsar prioritariamente las relaciones económicas y la liberalización del comercio, sobre todo porque Europa no quiere dejar todos los beneficios del mercado latinoamericano a Estados Unidos. Tan es así, que en 1994 sale a la luz la propuesta de fomentar relaciones interregionales entre la UE y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), que se suscribió, posteriormente, el 15 de diciembre de 1995. A ésta última generación de acuerdos se agregan los suscritos por Chile (21 de junio de 1996) y México (8 de diciembre de 1997) con la UE.

Los procesos de privatización experimentados por las naciones latinoamericanas favorecieron la entrada de capital extranjero entre 1996 y 1999 instrumentados en el sector industrial y en el de servicios. Durante este periodo la inversión de los países de la UE incrementó de 13.289 a 42.266 millones de dólares. No obstante la participación española fue relevante y destaca en el sector público, bancario, de telecomunicaciones, transporte aéreo y energía. De hecho, ya hay capital de los países miembros de la Unión Europea participando en el sector eléctrico.⁹

Esa intensidad de las relaciones no se ve reflejada en el ámbito comercial, menos aún si se compara con el intercambio dado entre los países

⁸ Este tipo de cooperación complementa la asistencia tradicional con una nueva cooperación que hace hincapié en los mecanismos sobre la ayuda asistencial y pretende contribuir a mejorar la eficacia de los sistemas productivos, impulsa la cooperación económica, industrial y científico-técnica, concebida en términos de reciprocidad e incluso de mercado, y el desarrollo de la regulación medioambiental con los países o regiones de renta media y con mayor potencial de crecimiento.

⁹ Jorge A. Calderón, La experiencia del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea, ponencia presentada en la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México el 24 de agosto de 2005.

latinoamericanos con Estados Unidos. Aunque en términos generales los intercambios comerciales han aumentado y varían de una región a otra, hasta el año 2000 el comercio de la UE con AL representó sólo el 5% de sus intercambios exteriores (la mitad de los cuales se registraron con el MERCOSUR), lo cual también es indicador de que los intercambios de Latinoamérica están dominados por los Estados Unidos. Entre 1980 y 2000 el intercambio entre América Latina y Estados Unidos pasó de 35% a 47% en tanto que las operaciones comerciales con la UE disminuyeron un 5% al pasar de 20% a un 15%.

La Comunidad Europea es la única institución en el sistema internacional que lleva a cabo cooperación de tipo birregional y da prioridad al refuerzo de la colaboración entre redes de agentes de ambas regiones. Hasta 1999 la ayuda pública al desarrollo para Latinoamérica representó el 10.5% de la ayuda pública mundial.

El marco del diálogo político y económico había sido el diálogo institucionalizado Unión Europea-Grupo de Río, que respondía a los requerimientos de la Comunidad Europea de contar con un interlocutor de carácter regional en América Latina y el diálogo político que se había abierto en el marco de las reuniones de San José con Centroamérica. Con los nuevos acuerdos se añaden ahora mecanismos de diálogo de carácter subregional, como lo es el caso de MERCOSUR, o nacional, como Chile y México.¹⁰

Si bien los acuerdos de cuarta generación suscritos a mediados de la década de los noventa representan un avance respecto a la posición comercial que había sostenido la UE en décadas anteriores, veremos que los resultados no favorecieron del todo a los países de América Latina pues su pertenencia a agrupaciones como el Grupo de los 20 (G-20) en el marco de la OMC (que justamente es el telón de fondo en el cual se desarrolla el contenido económico de dichos acuerdos), lo reflejan al trabajar en fórmulas que permitan recortar los

¹⁰ Del Arenal, Celestino, *íbidem*.

subsidios agrícolas¹¹, en el intercambio comercial y el comportamiento de la inversión, ámbitos que han quedado catalogados como fuentes (privadas) de financiamiento al desarrollo¹².

Otro reto que tiene que afrontar América Latina frente a la UE es que éste bloque carece de un consenso entre los Estados miembros sobre la apertura al exterior, en la que se fije el alcance de la liberalización en términos de países, sectores, grados de apertura, los beneficios que se esperan obtener y los costos que cada país está dispuesto a asumir en términos de empleo, producción y competitividad.¹³

Independientemente de los retos mencionados, la estrategia comunitaria a trabajar en el marco de los acuerdos de cuarta generación, se basa en tres aspectos fundamentales:

1. El reforzamiento del diálogo político.¹⁴
2. La asociación económica basada en la liberalización comercial y la integración regional, y
3. La cooperación.

Respecto al tema de la cooperación, es hasta el año 2000 que la Comisión Europea plantea la separación de la cooperación entre Asia y América Latina¹⁵.

¹¹ El G-20, liderado por Brasil, sostiene que las elevadas barreras arancelarias y la ayuda que por 279 mil millones de dólares que los 30 estados más ricos del mundo ofrecieron en 2004 a sus agricultores perjudicaron la expansión de la producción agrícola de los países menos desarrollados en los mercados internacionales. Es por ese motivo que los ministros de varios de países de ese grupo acordaron una fórmula que permita recortar los aranceles de las importaciones agrícolas. En *El Financiero*, 13 de julio de 2005.

¹² Ver Juan Pablo Prado Lallande, "La cooperación para el desarrollo y el comercio internacional", en Rosas, María Cristina, *La omc y la Ronda de Doha: ¿proteccionismo vs desarrollo?*, pp. 312 y 322.

¹³ Del Arenal, Celestino, *ibidem*.

¹⁴ Éste comprende el tratamiento de temas de interés común en términos bilaterales y globales así como consultas estrechas dentro del contexto de las organizaciones internacionales a las que ambas partes pertenecen. Ver Título II, Diálogo político, artículo 3 del Acuerdo Global entre México y la UE.

¹⁵ Documento titulado "Unión Europea-América Latina. Actualidad y perspectivas del fortalecimiento de la Asociación (1996-2000)".

Actualmente, la política de cooperación de la UE hacia el subcontinente latinoamericano se basa en el artículo 177 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea que establece que la política comunitaria en el ámbito de la cooperación al desarrollo debe favorecer el impulso económico y social duradero y, particularmente, de los más desfavorecidos; la inserción armoniosa y progresiva de los países en desarrollo en la economía mundial y la lucha contra la pobreza. El objetivo general consiste en el fomento y consolidación de la democracia y el estado de derecho, así como el respeto de los derechos humanos y las libertades fundamentales, lo cual es explícito desde el artículo 1 del Acuerdo Global de 1997 suscrito con México.

En noviembre de 2000, la Declaración Conjunta del Consejo de Ministros y la Comisión Europea sobre la política de desarrollo de la Comunidad estableció que el objetivo de la cooperación será la reducción de la pobreza y su desaparición en el largo plazo. Otros de los temas de envergadura para la UE en el ámbito latinoamericano serán la reducción de la deuda social y la consolidación de las reformas económicas. Aquí está la importancia otorgada al libre comercio y la certeza de que dentro de esa vía se tendrán avances sustanciales en los países en desarrollo.

El marco político de las relaciones birregionales está determinado por las conclusiones y los planes de trabajo derivados de la Declaración de Río (junio de 1999)¹⁶, la Declaración de Madrid (mayo de 2002)¹⁷ y la Declaración de Guadalajara (mayo de 2004)¹⁸, las cuales desarrollan la estrategia comunitaria de cooperación regional.

¹⁶ Desde 1995 la Comisión Europea determinó que los cambios a nivel global pondrían de relieve los intereses comunes y propuso un refuerzo de la asociación entre ambas regiones. No fue hasta 1999 que esto se concretó. Los temas a tratar fueron, en términos generales:

¹⁷ Las prioridades en esta ocasión serían los temas de derechos humanos, sociedad de la información y equidad social. Declaración Política: Compromiso de Madrid. Bruselas, 17 de mayo de 2002.

¹⁸ La declaración habla de derechos humanos, promoción de la democracia, cooperación para el desarrollo económico y social, estado de derecho, la paz, seguridad internacional (que debe ser manejada bajo un enfoque multilateral), fortalecimiento de las organizaciones regionales, terrorismo, acceso a mercados, corrupción, ética y transparencia, cambio climático, migración, pobreza, exclusión, desigualdad, financiación para el desarrollo, trabajo, sistema financiero internacional, integración, agua, energía, cultura, educación,

La cumbre birregional que se celebró en Viena, Austria el 12 de mayo de 2006 trató temas como:

- 1) Democracia y derechos humanos;
- 2) Consolidación del acercamiento multilateral para fomentar la paz, seguridad y el respeto al derecho internacional;
- 3) Terrorismo;
- 4) Drogas y crimen organizado;
- 5) Medioambiente;
- 6) Energía;
- 7) Acuerdos de asociación; integración regional; comercio; conectividad (inversión, infraestructura y sociedad de la información);
- 8) Crecimiento y empleo;
- 9) Lucha contra la pobreza;
- 10) Cooperación para el desarrollo y financiación internacional para el desarrollo;
- 11) Migración;
- 12) Conocimiento y desarrollo humano: educación superior, investigación, ciencia y tecnología, cultura.

Entre tanto, el contexto operativo y la ayuda programable están delineados en los documentos de estrategia por país (*Country Strategy Paper*) o por región aprobados en 2002 con la definición de los Programas Indicativos 2002-2006¹⁹. Las necesidades de acompañamiento de los acuerdos de diversas materias

ciencia, tecnología, desastres naturales, diálogo con la sociedad civil. De 33 puntos de la declaración de Madrid se pasa a 104 en la Declaración de Guadalajara.

¹⁹ Actualmente se están conformando estos documentos para el periodo 2007-2013. En el caso de México salió a la luz una nota conceptual que da cuenta de la reestructuración y la nueva orientación de los campos de acción en materia de cooperación.

suscritos o en fase de negociación y el diálogo a nivel ministerial sobre distintos temas son otros de los ámbitos del marco político y el contexto operativo.

En la Cumbre de Guadalajara, donde ya participaron los diez nuevos miembros de la UE,²⁰ destacó el papel otorgado al multilateralismo, la cohesión social y la relación birregional donde se abarcaron los múltiples problemas que enfrenta el sistema internacional así como los retos pendientes que tienen ambas regiones. Destacó también la ausencia de la delegación del gobierno cubano y la represión contra manifestantes emprendida por el gobierno mexicano²¹ a pesar de un continuo discurso de promoción del diálogo y la consulta con la sociedad civil así como el acceso oportuno de información para los ciudadanos que aparece en el punto 100 de la Declaración. Cabe destacar que el concepto que se maneja de sociedad civil en los documentos oficiales de la UE no incluye a organizaciones no gubernamentales (ONGs), sino se refiere a actores empresariales, académicos, gobiernos locales y cámaras de comercio; en ningún momento se habla de ONGs y cuando se mencionan hay referencias directas a las mismas.

Por otro lado, en esta Cumbre se hizo énfasis en el avance de la asociación estratégica entre las dos regiones y la Comisión Europea presentó la iniciativa “EUROSOCIAL”, cuya asignación de recursos asciende a los 30 millones de euros.

Los ejes para llevar a cabo la cooperación tienen tres vertientes: regional, subregional y bilateral con la garantía de que este enfoque responde a las realidades nacionales y subregionales y deben estar coordinados. Los cuatro ámbitos de actividad para el periodo 2000-2006 en que se divide la programación regional son:

1. Refuerzo de la cooperación entre redes de la sociedad civil.
2. Contribución a la reducción de desigualdades (acciones selectivas destinadas a la población desfavorecida).

²⁰ Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, y las repúblicas Checa y Eslovaca.

²¹ Consultar Pronunciamiento social de Guadalajara, México, 28 de mayo de 2004.

3. Catástrofes naturales y reconstrucción tras éstas.
4. Observatorio de las relaciones entre la UE y América Latina como acción complementaria de la asociación estratégica.²²
5. Red de las administraciones en el ámbito de la gestión de energía.²³

Estas cinco prioridades cuentan con un presupuesto²⁴ de 280 millones de euros y se instrumentan mediante los siguientes programas:

1. ALFA (América Latina Formación Académica). Desde 2001 se está ejecutando una segunda fase con una asignación de 27 millones de euros (339 millones 120 mil pesos). En 2002 se entregaron 45 millones de euros sumando las becas de alto nivel y entre 2005 y 2006 se entregarán 43 millones de euros, lo que hace un total de 88 millones de euros (1,105 millones 280 mil pesos).²⁵
2. AL-INVEST. Está destinado a facilitar las relaciones entre empresas y principalmente entre las pequeñas y medianas (PYME) de ambas regiones. En 1999, se dio continuación a este proyecto mediante AL-

²² El observatorio de relaciones UE-AL ha sido propuesta de trabajo y tema de discusión al interior de diversos organismos sociales y civiles mexicanos como alternativa para hacer que las relaciones entre México y la UE sean más democráticas. Cabría destacar la intención de generar conocimientos especializados con el objeto que define la propia Unión Europea: mejor comprensión de los problemas sectoriales y regionales que influyen en la definición de las políticas y programas y que, por lo demás, resultan en una amplia gama que sería interesante trabajar. No obstante, la limitación que representa un observatorio bajo este enfoque es, por un lado, la exclusión de las aportaciones de los organismos sociales y civiles mexicanos y europeos que se han trabajado durante los últimos años y, por otro lado, la falta de divulgación de los resultados obtenidos por el observatorio. La recomendación consiste en tener cuidado en el uso de conceptos similares y garantizar que las propuestas de la sociedad civil mexicana y europea, que no cabe en el concepto manejado por los gobiernos como ya se señaló anteriormente, sean puestas en marcha mediante la socialización de los resultados que se hagan en este contexto. Una de las vías más importantes para lograr la democratización de las relaciones entre nuestro país y el bloque comunitario, que se puede extender a otros países de AL interesados, puede ser la efectiva instrumentación de la propuesta de acuerdo de derechos humanos que se trabajó en noviembre de 2000. Para consultar el texto ver "Derechos humanos y Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea", Alberto Arroyo Picard y Andrés Peñaloza Méndez (coordinadores), pp. 133-138.

²³ Punto mencionado en "Cuestiones para la preparación de la cooperación regional 2007-2013" (documento de trabajo). Comisión Europea, Dirección General de Relaciones Exteriores, Dirección América Latina que no aparece en el "Informe Estratégico Regional sobre América Latina. Programación 2002-2006" de la Comisión Europea, abril de 2002.

²⁴ La mayor parte de la financiación de la cooperación de la UE con los países de América Latina se rige por el Reglamento (CEE) n° 443/92 del Consejo del 25 de febrero de 1992, relativo a la ayuda financiera y técnica y a la cooperación económica con los países en vías de desarrollo de AL y Asia. Fuente: Comisión Europea, Informe Estratégico Regional sobre América Latina. Programación 2002-2006", p. 21.

²⁵ Cabe señalar que según el cuadro del Calendario indicativo de la programación regional 2002-2006 integrado en la página 31 del informe estratégico regional el importe es de 27 millones de euros, de los cuales 17 se programaron para 2002 y los restantes 10 para el periodo 2005-2006, lo cual representa una contradicción entre los propios datos que ofrece la Comisión Europea.

INVEST II que cuenta con un presupuesto de 43 millones de euros (540 millones 080 mil 000 pesos). Se adapta mejor a países como México, Brasil, Argentina o Chile. A finales de 2001 se contrató casi la totalidad del importe. Una red de 350 operadores de ambas regiones coordina la red.²⁶

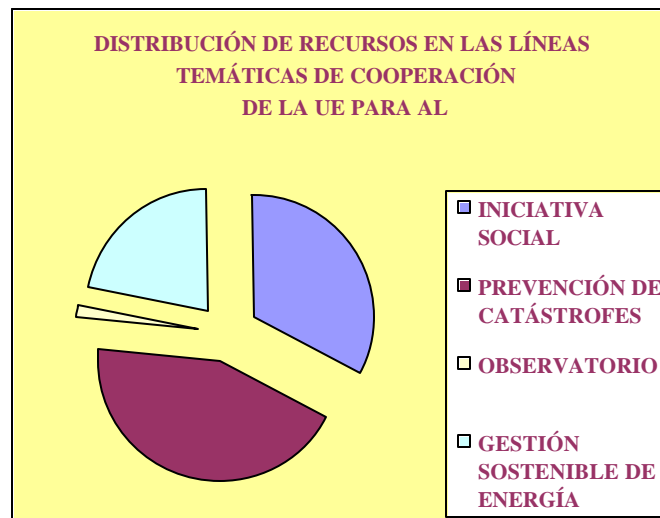
3. URB-AL. Este programa está dedicado a la cooperación descentralizada, participan 1200 ciudades de las dos regiones para crear vínculos directos y sostenibles entre las colectividades locales y para aplicar mejores prácticas en el ámbito de las políticas urbanas. Inició en 1995 para terminar en 2000 con 14 millones de euros (136 millones 732 mil 400 pesos) y en su nueva fase (2000-2005) contó con 50 millones de euros (628 millones de pesos). Cada red está formada por entre 50 a 150 ciudades de ambas regiones.
4. ATLAS. Se encarga de las relaciones entre unas 200 cámaras de comercio e industria de las dos regiones con el fin de facilitar transferencias de conocimientos técnicos entre ellas. Tiene un presupuesto de 2,4 millones de euros (30 millones 144 mil pesos).
5. @LIS (Alianza para la sociedad de la información). Está generando colaboración tanto a nivel gubernamental como de la sociedad civil en cuestiones normativas, técnicas y aquellas relacionadas con acciones de demostración (20 proyectos piloto en distintos campos: sanitario, educativo, gobierno, urbano). Fue dotado de 63,5 millones de euros (797 millones 560 mil pesos) para el periodo 2001-2005.

²⁶ Por cada euro invertido en una actividad de encuentro entre PYMES se han generado 10 euros de negocios.



Fuente: Informe Estratégico Regional sobre América Latina. Programación 2002-2006. Comisión Europea, abril de 2002.

La iniciativa social fue apoyada con 30 millones de euros en 2003 durante todo el periodo 2002-2006 (376 millones 800 mil pesos). La prevención de catástrofes fue apoyada con un monto de 40 millones de euros (502 millones 400 mil pesos), 20 en 2004 y 20 entre 2005 y 2006. El observatorio de relaciones entre la UE y América Latina fue dotado con un presupuesto de 1,5 millones de euros (18 millones 840 mil pesos) y la gestión sostenible de energía de 20 millones de euros (251 millones 200 mil pesos).



Fuente: Informe Estratégico Regional sobre América Latina. Programación 2002-2006. Comisión Europea, abril de 2002.

La cooperación regional de la UE descrita arriba responde a temas que presentan un valor añadido y a aquellos donde es posible establecer economías de escala.²⁷ Las líneas presupuestarias específicas adicionales en las que se trabaja reflejan los siguientes aportes financieros:

- La integración de la dimensión de género. Hacia 2000 se asignó 1 millón de euros (12 millones 560 mil pesos).
- Democracia y derechos humanos. Existe un programa de apoyo a los defensores del pueblo de América Latina (a través de su federación regional, FIO) cuyo objetivo es establecer sistemas modernos de gestión de reclamaciones y de redes de coordinación entre defensores del pueblo con un portal en internet y un proyecto sobre la reforma de los sistemas de justicia penal en América Latina, en el que intervienen ONGs, los gobiernos y el personal penitenciario. Para ninguno de estos proyectos se especifica monto.
- Lucha contra estupefacientes. Se destinaron 200,000 euros (2 millones 512 mil pesos) en 1997 en apoyo a la Comisión Interamericana para el Control del Abuso de Drogas (CICAD), que depende de la Organización de Estados Americanos. No hay datos más actualizados y en el desglose del anteproyecto de presupuesto para 2006 no se hay referencias.
- Medio ambiente y bosques. Se enlaza con el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y organizaciones no gubernamentales en el campo de la pobreza y el medio ambiente. Mediante teledetección, la Dirección General de Medio Ambiente de la UE está ejecutando un programa de control y vigilancia de las selvas tropicales de AL.
- Educación y cultura. Se enfoca en los jóvenes y cuenta con un presupuesto de 500.000 euros (6 millones 280 mil pesos).

²⁷ En este rubro entran los programas AL-INVEST, UR-BAL y ALFA. Se esperan resultados similares de @LIS. Estas redes se diseñaron a principios de la década de los noventa como programas piloto y más tarde se convirtieron en programas plurianuales; se consideran complementarias de la colaboración interestatal; tienen como finalidad favorecer la integración regional y birregional e impulsar relaciones entre ciudades, empresas y universidades europeas y latinoamericanas; y están financiadas con cargo a la línea de cooperación económica.

- Protección de los consumidores. Se coordina a través de *Consumers Internacional* y cuenta con un apoyo financiero de 600.000 euros (7 millones 536 mil pesos) a ejercer en un periodo de tres años. En 2001 se creó el Diálogo Euro/Latinoamericano de los consumidores.
- Energía. El programa se denomina ALURE y trabaja en el establecimiento de relaciones entre los operadores económicos en el marco de la privatización del sector y del programa SINERGY (que contempla energía y transportes) y se complementa con la cooperación hacia AL. En cinco años la contribución europea ha sido de 1 millón de euros (12 millones 560 mil pesos), el mismo monto que para la integración de la dimensión de género. El resultado de ese trabajo ha sido la creación de un sistema estadístico que condensa a todos los países de AL y de un sistema informativo.
- Investigación y desarrollo. La contribución de la UE ha sido de 100 millones de euros (1,256 millones de pesos) y la cooperación en este ámbito es reforzada mediante acuerdos bilaterales sobre todo con países como Brasil, México, Argentina, Chile, Colombia, Venezuela. Las prioridades científicas definidas por la UE se concentran en el crecimiento competitivo en el entorno global y la industria agroalimentaria, entre otras, además de contemplar cuestiones transversales como la ética, la propiedad intelectual y la innovación, todas ellas cruzadas en los acuerdos comerciales que el bloque regional europeo ha suscrito con países latinoamericanos, que han apoyado entre 150 y 200 proyectos conjuntos de investigación.²⁸

La ayuda comunitaria se complementa con otras instituciones financieras a nivel bilateral y multilateral. Se concentra en áreas como préstamos estructurales o medidas de alivio de la carga de la deuda., apoyo a ONGs en proyectos locales, proyectos de desarrollo (sanidad, educación, desarrollo rural), lucha contra la droga y la delincuencia, apoyo a la democracia y al Estado de derecho (procesos

²⁸ Comisión Europea, *Informe Estratégico Regional sobre América Latina. Programación 2002-2006*, pp. 16 y 17.

electorales), apoyo a la integración regional (comercio, apoyo a las capacidades institucionales y administrativas).

- a. Banco Europeo de Inversiones (BEI). Favorece inversiones en el ámbito industrial, telecomunicaciones, energía (40% de los préstamos en 2000), transporte, recursos hídricos, saneamiento y transportes. Para el periodo 2000-2006 se destinaron 2,6 millardos²⁹ de euros (32 mil 656 millones de pesos) en préstamos a mediano y largo plazos y el 90% se destina a inversiones privadas europeas. Ahora se está analizando la posibilidad de financiar tres ámbitos más: empresas conjuntas, PYME y refuerzo de la garantía de préstamos. En orden de importancia los préstamos se confieren a Brasil, Argentina y México.³⁰
- b. Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Puede intervenir en las áreas que maneja el BEI y cofinancia asistencia técnica y proyectos en el ámbito social principalmente, incluyendo apoyo a ONGs, la participación de la mujer y el medio ambiente. La cartera de proyectos comunes tiene un importe de 20,6 millones de euros (258 millones 736 mil pesos) en el ámbito de las microempresas, la educación, las políticas sociales y las acciones dirigidas a América Central.³¹
- c. Banco Mundial (BM). La Comisión Europea participa en el programa de asociaciones para el desarrollo que define la colaboración entre los estados receptores y donantes sobre objetivos comunes. Entre los principales proyectos están la conservación de la selva amazónica, la reconstrucción de Centroamérica y lucha contra la pobreza en el que se incluye la disminución de la deuda externa de países como Nicaragua, Bolivia y Honduras —la UE aportó 45 millones de euros (565 millones 200 mil pesos)—.³²

²⁹ Un millardo corresponde a mil millones de euros, por lo tanto 2.6 millardos son 2,600 millones de euros.

³⁰ Comisión Europea, op. cit., p. 18.

³¹ Ibidem, p. 19.

³² Ibid.

- d. Fondo Monetario Internacional (FMI). Trata de resolver problemas de déficit en la balanza de pagos, catástrofes naturales y lucha contra la pobreza. Por otra parte hace préstamos a largo plazo a los países más pobres a partir de estrategias específicas con participación de la “sociedad civil”. No se especifica monto de cofinanciación con la UE.³³
- e. Organización de Estados Americanos (OEA). Se ha coordinado la observación en procesos electorales y se ha establecido colaboración específica en materia de lucha contra el narcotráfico. No se especifica monto de cofinanciación con la UE.³⁴
- f. Organización de las Naciones Unidas (ONU). Define la colaboración con distintas agencias de este organismo internacional en los ámbitos económico, social y medioambiental por lo que hay coordinación con organismos como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Programa Mundial de Alimentos (PMA), Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), Alto Comisionado de la ONU para los Refugiados (ACNUR), Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF), etcétera.³⁵

Dentro de la estrategia comunitaria se contempla la importancia de que los países latinoamericanos participen en negociaciones internacionales de interés prioritario para la UE como las que se den en el marco de la OMC o las relativas al Protocolo de Kyoto. Sin embargo no hay sólo preocupación por su asistencia sino en el cumplimiento de los compromisos que han contraído. Así resulta un dilema para todos los países latinoamericanos haberse comprometido, para el caso de la OMC, a:

- No escatimar esfuerzos para asegurar que la ronda de Doha avance lo más posible hacia su rápida conclusión.

³³ Ibid.

³⁴ Ibidem, p. 20.

³⁵ Ibid.

- Que cualquier acuerdo de libre comercio se realizará sobre los resultados del programa de trabajo de Doha y un nivel suficiente de integración económica regional.
- Garantizar beneficios para todos los países (cuando se sabe que los grandes ganadores son los países desarrollados y los grandes perdedores, los países en desarrollo, aún las potencias medias).³⁶

Esto se contradice con los puntos 64 y 65 de la Declaración de Guadalajara, en que ambas regiones se comprometen a mantener la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) como el punto focal del sistema de la ONU encargado del tratamiento integral del comercio y el desarrollo y se contradice en el siguiente punto al trabajar para que los resultados de la XI Conferencia de la UNCTAD fortalezcan las conclusiones de la Cumbre del Milenio, el Consenso de Monterrey, la Cumbre de Johannesburgo y apoyen las negociaciones del programa de trabajo de Doha. Además, parece no afectar tanto a la UE pues mantiene un superávit en cuanto a intercambios comerciales con América Latina que ascendió a 5,769 millones de euros en el año 2000.

Otros asuntos de interés nacional para los países de América Latina que se ven inmersos en una visión librecambista son infraestructura (a través del Plan Puebla Panamá y la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana alentando la participación de organizaciones financieras multilaterales e inversionistas privados) en agua, energía, educación y navegación satelital.

³⁶ Puntos 53, 67 y 68 de la Declaración de Guadalajara, III Cumbre América Latina y El Caribe – Unión Europea, México, mayo de 2004.

³⁶ Punto 64 y 65, íbidem.

3.2. BALANCE DE LA COOPERACIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA: DE LOS PRIMEROS CONTACTOS A LA PROGRAMACIÓN 2007-2013

3.2.1. La evolución de la cooperación en las relaciones entre México y la UE

Este breve apartado describe la cooperación materializada entre México y la Unión Europea desde 1976 hasta ciertas acciones que se llevaron a cabo después de la firma del acuerdo de 1991, el cual se renovó en 1997 dando origen al Acuerdo Global. Este breve periodo de seis años fue de cambios intensos respecto a las posiciones y objetivos de ambas partes como se pudo observar en los capítulos anteriores, con las tendencias que ya se analizaron en los capítulos dedicados a las relaciones comerciales y de inversión.

Los primeros contactos institucionales entre la Comunidad Económica Europea (CEE) y México datan de la década de 1970 y fueron fruto de la política exterior activa y la diversificación de relaciones impulsada por el gobierno mexicano. En la década de los años setenta, la embrionaria política de cooperación de la Comunidad contribuyó a intensificar e institucionalizar estos contactos con México mediante el Acuerdo marco firmado el 16 de septiembre de 1975 que correspondía a la primera generación de acuerdos suscritos con otros países de América Latina (Brasil, Argentina y Uruguay entre 1971 y 1974) y que, por cierto, no dio resultados muy benéficos en cuanto a la intensificación de las relaciones entre México y la CEE.

Si bien la política exterior de la UE en cuanto a cooperación era apenas incipiente, México consolidó su posición en el mundo buscando el liderazgo del Grupo de los 77 (G-77), es decir en el marco multilateral de las relaciones internacionales, así como en el auge petrolero durante la década de 1970.

En este acuerdo, México logró la aplicación del trato de nación más favorecida, lo que significó un importante avance en la relación bilateral pues fue hasta 1986 que México se suscribió al GATT (por sus siglas en inglés, Acuerdo General de Aranceles y Comercio). Pero tal como ahora, no se ha logrado revertir

la pirámide de preferencias en materia de cooperación, ni un mejoramiento en la posición de la escala de preferencias comerciales de la entonces CEE.

Desde aquel entonces, en cuanto a cooperación, la Comisión Europea propuso realizar encuentros entre empresarios, llevar a cabo cursos de formación para promover una mejor aplicación del acuerdo y la ampliación de la cooperación al terreno de la energía, la ciencia, la tecnología y el turismo, por lo que se reitera una limitada evolución de la cooperación de entonces hasta ahora y un continuo interés por la importancia estratégica de éstas áreas ya que se sigue insistiendo en los mismos temas.

En la III reunión de la Comisión Mixta (noviembre de 1979) ambas partes hicieron notar el reducido alcance de los objetivos del Acuerdo. Este órgano no se reunió hasta 1983 debido a la frustración producida por los escasos resultados y el patrón de relaciones comerciales, desfavorable para México (su déficit comercial).³⁷ Dicha reunión se realizó, en parte, debido a que cambió la estrategia de desarrollo de México así como la orientación de su política exterior,³⁸ es decir, se orientaron hacia posiciones más pragmáticas aunque también contribuyó la participación de México en el Grupo de Contadora y en el Diálogo de San José frente a la crisis centroamericana, lo cual facilitó el acercamiento de posiciones políticas con Europa.

Entre 1979 y 1984 la cooperación comunitaria con México ascendió a 2,2 millones de ecus. En 1985 se inició la cooperación en materia de energía y en 1987 México accedió a la red BC-NET de cooperación empresarial, asimismo, arrancó la puesta en marcha de programas de promoción comercial y de ciencia y tecnología. En la VIII reunión de la Comisión Mixta, en julio de 1989, las partes reconocieron los resultados positivos de los programas de promoción comercial y

³⁷ José Antonio Sanahuja, "México y la Unión Europea ¿Hacia un nuevo modelo de relación?", p. 4.

³⁸ Para mayor información sobre el cambio en la estrategia de desarrollo y el pragmatismo, se puede consultar Blanca Heredia, "El dilema entre crecimiento y autonomía: reforma económica y reestructuración de la política exterior en México", en La política exterior de México: Enfoques para su análisis.

cooperación empresarial, que fueron ampliados; se creó el Consejo Empresarial México-Unión Europea, y se inauguró una Delegación de la Comisión.

Entre 1985 y 1989 la cooperación entre México y la UE ascendió de 32,2 millones de ecus a 74,1 millones de ecus entre 1990-1995.³⁹ Este notable incremento no trascendió más allá y se mantuvo la participación marginal de México respecto a otras áreas regionales como la andina o América Central, aunque sí se refleja un incremento general para Latinoamérica en el marco de áreas preferenciales para la UE en materia de cooperación.

En vigor durante quince años, el acuerdo de 1975 fue sustituido por uno nuevo (de tercera generación), al constatar que muchos de los nuevos programas no estaban contemplados en él. Así fue como se decidió iniciar las negociaciones para suscribir el Acuerdo Marco de 1991.⁴⁰ Este tratado se contextualiza en el marco de la aprobación del primer programa de cooperación para los países en vías de desarrollo de Asia y América Latina y tomando en consideración que la Comunidad Europea sostenía una estrategia individual (país por país) y actuaba bajo principios comerciales no preferenciales.

Para la UE este acuerdo se insertó en el proceso de renovación de la política comunitaria de cooperación con América Latina, por lo que reapareció la coincidencia con los acuerdos firmados con otros países latinoamericanos. Para México, el nuevo acuerdo confirmaba la estrategia de apertura al exterior y la reorientación pragmática de las relaciones exteriores.⁴¹ A pesar de la renovación de las directrices comunitarias en general hacia América Latina, no presentó grandes diferencias respecto al acuerdo de 1975, salvo la extensión de los ámbitos de cooperación (los cuales se volvieron a ampliar en la negociación del Acuerdo Global firmado en 1997) pero se hizo notar la ausencia de la cláusula

³⁹ José Antonio Sanahuja, *op. cit.*, p. 11.

⁴⁰ *Ibidem*, p. 3.

⁴¹ *Ibidem*, p. 5.

democrática — que fue una de las transformaciones de los acuerdos de tercera generación — como consecuencia de la postura del gobierno mexicano.

La promoción comercial fue (con el 26,5% de los compromisos) el principal rubro de cooperación entre 1991 y 1995, y el más importante dentro de la cooperación económica. Las acciones de cooperación durante estos años se concentraron en:

- Encuentros empresariales (dotados con 5,9 millones de ecus) entre sectores de la agroindustria, pesca, textil, automóvil, turismo, farmacia, plásticos, muebles.
- El Consejo Empresarial México-Unión Europea. Creado en 1989 e integrado por empresarios mexicanos y europeos de alto nivel, que asesoran a la Comisión y al gobierno mexicano.
- La Asociación de Cámaras de Comercio de la Unión Europea en México (EUROCAM), que fue creada en noviembre de 1993, que ha recibido fondos de la Comisión para estudios y seminarios sobre oportunidades comerciales y de inversión.
- Programa de Cooperación de Normas y Certificación (1992-1996). Contó con una aportación comunitaria de 2,2 millones de ecus y pretendía mejorar la calidad de las exportaciones mexicanas a través de la normalización (lo cual fue considerado "esencial" para promover los intercambios).
- Proyecto de Apoyo a las Exportaciones Mexicanas a la Unión Europea. Como respuesta al déficit comercial mexicano, contó con casi 1 millón de ecus financiados por la Comisión, proporcionó asistencia técnica para superar algunos de los obstáculos que enfrentan las exportaciones mexicanas, como el desconocimiento del mercado y el incumplimiento de las normas europeas de calidad.⁴²

⁴² *Íbidem*, pp. 12 y 13.

Entre 1991 y 1995, las actividades de cooperación enfocadas a la promoción de la inversión se desarrollaron básicamente a través de dos ejes: ECIP y los Eurocentros de cooperación empresarial.

El ECIP (*European Community Investment Partners*) es un instrumento financiero creado para promover la inversión privada europea en Asia, Latinoamérica y el Mediterráneo mediante la creación de empresas conjuntas, la transferencia de tecnología y el acceso a los mercados. ECIP comenzó a operar en 1989. En 1992 fue prorrogado, y se le asignaron 25 millones de ecus al año, de los que 10 millones se destinarían a América Latina. México es el mayor beneficiario mundial entre los 53 países elegibles en el programa ECIP. Entre 1991 y 1995 se aprobaron 88 acciones. Los 15,6 millones de ecus otorgados suponen el 10% de los fondos ECIP a nivel mundial y el 17,5% de la cooperación con México de ese periodo. Los proyectos abarcan todos los sectores, y especialmente agroindustria, textil, turismo y comunicaciones.⁴³

La actividad de los Eurocentros de cooperación empresarial se inserta dentro del programa AL-INVEST que es un programa de cooperación industrial y promoción de inversiones con los países de América Latina. A través de dicho programa se financian encuentros empresariales, contactos individualizados de empresas, y actividades de promoción de la inversión a través de 50 operadores en América Latina, de los cuales 27 son Eurocentros de cooperación empresarial, y 200 en Europa. En el periodo 1993-1995 fue dotado con 18,5 millones de ecus. La segunda fase del Programa AL-INVEST (1996-2000) contó con un presupuesto de 41 millones de ecus. En México se han establecido cuatro Eurocentros que proporcionan asistencia directa a las empresas a través de BC-NET⁴⁴ y actúan como ventanillas de ECIP. Todas estas actividades han estado orientadas a los sectores con mayor potencial de crecimiento y presencia de inversión europea (agroindustria, pesca, automóvil, farmacéutica, construcción).

⁴³ *Ibidem*, p. 13.

⁴⁴ Este programa, basado en una red informática, pretende poner en contacto a empresas comunitarias y de países terceros, con el objeto de establecer asociaciones comerciales, tecnológicas o de inversión. *Ídem*.

Es interesante ver cómo el bloque europeo ha reducido la ayuda al desarrollo a países como México conforme aumentaba su renta *per cápita*, lo cual haría diferencias con las naciones centroamericanas o las que conforman el Pacto Andino al ser consideradas más atrasadas. Dichas diferencias se reafirmarían con la entrada de México a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), en donde ya no puede actuar más como receptor de ayuda internacional sino más bien como activo donante.

La cooperación entre los miembros de la UE ha sido y es invocada constantemente en México por diversos actores interesados en las relaciones del bloque comunitario con México (académicos, funcionarios gubernamentales, legisladores, organizaciones sociales y civiles) pero es conveniente matizar este enfoque. Sí, es muy avanzada respecto a otros procesos de integración en el mundo por sus mecanismos de compensación social ante los efectos dañinos de la apertura económica y por ello representa una alternativa de compensación de los costos de que ciertos países lleven a cabo una integración económica⁴⁵, pero no es perfecta, en el sentido de que los sucesos ocurridos en países como Francia en la segunda mitad de 2005, revelaron cómo algunos sectores de la sociedad francesa no han sido integrados al sistema europeo de cohesión social.

Adicionalmente, los reducidos recursos de cooperación entre México y la UE pasan por las trabas de la burocracia de ambas partes⁴⁶ y, por si fuera poco, padecen la priorización de la cooperación que se da a los países en proceso de adhesión a la UE, como se vio en el primer apartado de este capítulo, más la prioridad que tienen otros países de América Latina, lo cual es justificable en

⁴⁵ De manera general se hace referencia a los procesos de integración que impulsan las grandes potencias por separado (es decir, la UE y Estados Unidos en el mundo). En lo particular se está haciendo referencia al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, que no es un esfuerzo de integración más acabada en el sentido político y social en comparación con el de la UE y que, además, no ha tomado en cuenta las asimetrías entre sus miembros aunque aún así sigue avanzando.

⁴⁶ Una de las propuestas del gobierno mexicano durante el sexenio 2000-2006 en torno al uso de los fondos de cooperación entre nuestro país y la UE consistió en la creación de un Fideicomiso, concebido como mecanismo flexible para el manejo de los fondos de cooperación considerando que un problema práctico que continuamente se presenta es la negativa de la UE a pagar el Impuesto al Valor Agregado (IVA) que las transferencias implican.

casos como el de Bolivia, que es un país con un desarrollo menor al de México y que recibió 126 millones de euros⁴⁷ para el periodo 2000-2006 por parte de la UE; pero que resulta en detrimento para las poblaciones necesitadas también de nuestro país en comparación con países de desarrollo similar al de México. Por ejemplo, Colombia, absorbió 105 millones de euros⁴⁸; Argentina, 65.7 millones de euros⁴⁹ y Brasil, 64 millones de euros⁵⁰. Chile, es uno de los países latinoamericanos que recibe un monto de recursos de cooperación inferior a México (34.4 millones de euros)⁵¹, al igual que Uruguay (18.6 millones de euros).

La concertación política de la cooperación se encuentra obstaculizada por el papel protagónico que pretende asumir el bloque regional sobre la democracia y los derechos humanos, lo cual le conduce a asumir la supervisión de éstas áreas, aunque este modelo de actuación ha tomado forma a partir de la creación de las instancias de cooperación en el sistema de la Organización de las Naciones Unidas y se ha mantenido casi intacto hasta nuestros días.⁵²

El Plan Nacional de Desarrollo 2000-2006 determina que los problemas de México no serán resueltos aisladamente, por lo que se concibe la relación con la Unión Europea como elemento de la diversificación en sus relaciones políticas con el mundo. Sin embargo, las élites del poder político y económico europeas y mexicanas constriñeron ésta relación al campo del comercio y de las inversiones, es decir, a la agenda corporativa de los grandes capitales en donde la cláusula democrática y los capítulos de cooperación y diálogo político se mantienen con un bajo perfil en los resultados que tiende a fortalecerse en el marco de las relaciones entre la UE y AL.

⁴⁷ Comisión Europea, Dirección General de Relaciones Exteriores, Strategy Country Paper Bolivia, Bruselas, 17 de mayo de 2002, p. 25.

⁴⁸ Comisión Europea, Dirección General de Relaciones Exteriores, Strategy Country Paper Colombia 2000-2006, p. 25.

⁴⁹ Comisión Europea, Dirección General de Relaciones Exteriores, Strategy Country Paper Argentina 2000-2006, Midterm review 2004, p.19.

⁵⁰ Comisión Europea, Dirección General de Relaciones Exteriores, Republic Federative of Brazil-European Community Country Strategy Paper 2001-2006 and National Indicative Programme, p. 29.

⁵¹ Comisión Europea, Dirección General de Relaciones Exteriores, Strategy Country Paper Chile, p. 27.

⁵² Para profundizar en este tema consultar Urquidí, Víctor L., "Hacia nuevas modalidades de cooperación internacional", en La cooperación internacional en un mundo desigual, coordinado por Soledad Loaeza, Centro de Estudios Internacionales del Colegio de México, México, 1994.

Por lo tanto, se ha perdido la oportunidad de que la relación con la UE se convierta verdaderamente en un factor de apoyo a los principios tradicionales de la política exterior de México, de que contribuya a ensanchar el margen de autonomía y capacidad de negociación frente a otras potencias⁵³ (más que esto lo que hace el gobierno mexicano refleja más una alineación a los intereses del bloque comunitario), de avanzar en la efectiva diversificación comercial —pues las cifras demuestran que hay un peso importante de los Estados Unidos no sólo en la relación bilateral sino en la regional— y de hacer del comercio, más que un fin en sí mismo, un medio para el desarrollo nacional y el bienestar social.

Desde las miradas críticas interna y externa, se ha dado la ruptura con un pasado que tenía por principio la no intervención y ahora México busca jugar un papel más preponderante en la consolidación de la democracia y el respeto de los derechos humanos —sobre todo en Latinoamérica—, lo cual se refleja en los roces que se han dado con el gobierno cubano en lo últimos años en el seno de la Comisión de Derechos Humanos de Naciones Unidas. Contradictoriamente, en la relación con la UE donde hay posibilidades de llegar hasta la instrumentación de un acuerdo sobre derechos humanos⁵⁴ mediante la instrumentación de la cláusula evolutiva (contenida en el artículo 43)⁵⁵, no se ha recorrido camino, aunque se sabe que será largo y sinuoso. Si bien estos nuevos principios son enfatizados en el gobierno actual en el plano interno la situación es ambivalente e incierta en el exterior.

⁵³ Jorge Calderón (coordinación general) y Andrés Peñaloza Méndez (coordinación técnica), *Voto particular del Acuerdo de asociación, concertación política y cooperación entre México y la Unión Europea*, p. 10.

⁵⁴ Diversas organizaciones no gubernamentales ya elaboraron una propuesta inicial, que si bien necesita mayores precisiones, es un avance a considerar en esta constante discusión de propuestas entre el gobierno mexicano y las mismas. Se puede consultar en Alberto Arroyo y Andrés Peñaloza (coordinadores), *Derechos Humanos y TLCUE*, pp. 133-138.

⁵⁵ El Artículo 43 del Acuerdo Global señala que: 1) Las partes podrán ampliar el presente Título (se refiere al VI, que enlista los temas susceptibles de cooperación), mediante consentimiento mutuo, con objeto de aumentar los niveles de cooperación y de completarlos mediante acuerdos relativos a sectores o actividades específicas. 2) Por lo que respecta a la aplicación del presente título, cada una de las partes podrá formular propuestas encaminadas a ampliar el ámbito de la cooperación mutua, teniendo en cuenta la experiencia adquirida durante su ejecución.

Esta cláusula sólo ha visto nacer un acuerdo que le dé sustento, de entre todos los campos de cooperación del Acuerdo Global, se trata del Acuerdo de cooperación científica y tecnológica entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos⁵⁶. Esto se debe a que la UE sostiene que el desarrollo de México se basará progresivamente en la utilización y la generación efectiva del conocimiento. Este refuerzo se deberá dar en primer término con los países miembros de la UE pero también con los de Latinoamérica y El Caribe para superar la fase de provincia económica de América del Norte.⁵⁷

Algunos de los atractivos de México para la UE consisten en su pertenencia a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), su relativo alto grado de desarrollo en comparación con sus vecinos centroamericanos y otros latinoamericanos reflejado en su producto interno bruto (PIB) y su PIB *per cápita*, es el mayor productor de petróleo de América Latina y el quinto a nivel internacional así como un puente natural entre las regiones norte, centro y sur del continente americano. Paradójicamente, estos mismos factores contribuyen a que nuestro país no sea prioritario para la cooperación al desarrollo a nivel bilateral a pesar de las altas disparidades de renta y la pobreza en que viven millones de mexicanos. Justo llegamos a la razón por la que Estados miembros de la UE como Italia, Finlandia y Dinamarca continúan financiando proyectos de medio y pequeño tamaños gestionados por ONGS en sectores como medio ambiente, sanidad y desarrollo social.⁵⁸

⁵⁶ Este acuerdo sectorial de cooperación en el ámbito científico y técnico se compone de objetivos, definiciones, principios, áreas y formas de actividades de cooperación, coordinación y facilitación de las actividades de cooperación, financiamiento, ingreso de personal y equipo; difusión y utilización de la información, aplicación territorial, entrada en vigor, terminación y solución de controversias. Es necesario señalar que el acuerdo no afecta la participación de México, en su calidad de país en desarrollo, en las actividades comunitarias en el área de la investigación para el desarrollo y que en caso de presentarse alguna dificultad, todas las controversias o litigios relacionados con la interpretación o aplicación del acuerdo serán resueltos de común acuerdo.

⁵⁷ Para consultar un buen balance de este tema en la relación bilateral se recomienda el texto "Oportunidades para la cooperación científica y tecnológica entre México y la Unión Europea", de Gabriela Díaz Prieto, incluido en *El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y perspectivas*, pp. 217-238.

⁵⁸ Los principales donantes de la UE son Alemania, España, Francia y Reino Unido, quien desde 2003 dejó paulatinamente de otorgar fondos para la cooperación al desarrollo con México. Fuente: Informe Estratégico Nacional 2002-2006 México de la Comisión Europea.

En el ámbito bilateral, los principales donantes de la UE destinan recursos a proyectos de cooperación científica, académica y medioambiental en los gobiernos estatales, así como la enseñanza primaria y cooperación económica.

El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea tiene una cláusula evolutiva que permite la suscripción de acuerdos adicionales relativos a sectores o actividades específicas. Hasta el momento sólo se ha suscrito una en materia de cooperación científica y tecnológica.

3.2.2. Resultados de la cooperación entre México y la UE en el marco del Acuerdo Global

Enmarcada en la estrategia general de la Unión Europea hacia América Latina de llevar a cabo sus relaciones mediante tres ejes: regional, subregional y bilateral, la cooperación con México presenta una fuerte inclinación a reforzar la materia económica bajo la lógica del libre comercio y la libre inversión así como los parámetros establecidos por la Organización Mundial de Comercio (OMC) que, como se sabe, no han sido benéficos para los países en desarrollo y no les han dado elementos para acceder a los beneficios de la globalización.

Como se sabe América Latina no es un área prioritaria para UE en materia de cooperación respecto a otras regiones, pero México, en el contexto latinoamericano tampoco resulta prioritario lo que se comprueba con el monto destinado para el periodo 2004-2006: **49 millones de euros** (615 millones 440 mil pesos)⁵⁹. La cantidad no es despreciable, sin embargo, podemos comparar los montos otorgados a países con desarrollo económico similar como Argentina y Chile.

⁵⁹ Cooperación UE-México: Nota conceptual, p. 1. Fuente http://www.delmx.cec.eu.int/es/pdfs/concept_note_mexico_spanish_version_final.pdf. Hasta 2002 se tenían programados 56,2 millones de euros según datos del Informe Estratégico Nacional 2002-2006 México, es decir, 10 millones de euros más. Puede ser más preocupante que el monto descendiera hasta los 40 millones de euros registrados en la página electrónica: <http://www.europe.eu.int/amlat/mexico/mexico.htm> hacia finales de 2005.

Según la mirada europea la cooperación debe definirse como un pilar de las relaciones bilaterales y debe tender hacia el cofinanciamiento y la búsqueda de objetivos comunes dentro del proceso de transición que el actual gobierno federal ha establecido para completar medidas de interés mutuo que complementen su política comercial en el largo plazo. En el corto plazo se debe incluir la dimensión del desarrollo para apoyar los esfuerzos de reducción de la desigualdad y la de cooperación económica también mutua para obtener beneficios del acuerdo comercial.

Desde 1990 a la fecha el monto acumulado de la cooperación de la UE hacia México es de 137 millones de euros⁶⁰. El Acuerdo Marco de 1991 delineó 25 diferentes campos potenciales para establecer proyectos de cooperación. Dentro de este acuerdo la tendencia fue financiar numerosos proyectos pequeños en distintos sectores. Esta situación ha cambiado para financiar proyectos más largos pero en número limitado privilegiando la continuidad y el impacto de los proyectos de la Comisión Europea (CE), lo más probable es que esta propensión se mantenga.

El marco más reciente y amplio de las relaciones entre nuestro país y la UE es el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (AAECPYC o Acuerdo Global), firmado en diciembre de 1997 y cuya entrada en vigor fue hacia el 1° de octubre de 2000. En él se establecieron elementos novedosos que, en conjunto, no tienen otros acuerdos como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, cuyo contenido sirvió para que los negociadores europeos en el caso de México exigieran equiparación en materia comercial y de inversión) u otros acuerdos de la misma naturaleza que se han firmado recientemente:

- El diálogo político, cuyo énfasis se hace a nivel de entidades gubernamentales que incluyen reuniones ministeriales en el seno del

⁶⁰ Fuente: Informe Estratégico Nacional 2000-2006 México, p. 19.

Consejo Conjunto establecido por el artículo 45 del propio Acuerdo Global y de consultas respecto a asuntos de interés común en el plano bilateral y el de las organizaciones internacionales.

- La cláusula democrática, cuyo contenido despertó grandes expectativas en distintos sectores sociales mexicanos pues se supuso que daría a ésta relación bilateral un sentido distinto que permitiera la defensa de los derechos humanos en general, que abarcan los económicos, sociales y culturales y sirviera como un medio para alcanzar el desarrollo.
- Una amplia gama de temas de colaboración reflejada en 31 artículos del Título IV del Acuerdo Global que abarca cooperación en 29 áreas: asuntos económicos, industriales, inversión, finanzas, pequeñas y medianas empresas, aduanas, información y comunicación, agricultura, minería, sector energético, turismo, estadísticas, transportes, administración pública, lucha contra las drogas, lavado de dinero y control de precursores químicos, ciencia y tecnología, formación y educación, cultura, sector audiovisual, medio ambiente y recursos naturales, pesca, asuntos sociales y pobreza, refugiados, derechos humanos y democracia, protección al consumidor, protección de datos, salud y, finalmente, cooperación regional enfocada a América Central y El Caribe. Por primera vez en la historia de la cooperación entre México y la UE se hizo referencia a la cooperación en el campo de los derechos humanos, el proceso de democratización y los refugiados.

La prioridad, sin embargo, se daría en torno al establecimiento de un área de libre comercio de bienes y servicios.

Existe otro instrumento de trabajo que define las prioridades y líneas de acción de la UE hacia México: el Memorándum de entendimiento 2001-2006, en el cual se estableció que la cooperación debería basarse en la **cofinanciación de proyectos en pie de igualdad** y que las acciones que se deberían atender son:

- La lucha por el desarrollo social y contra la pobreza.
- Cooperación económica.
- Cooperación científica y técnica así como en materia de educación y cultura.
- Consolidación del estado de derecho y apoyo institucional.⁶¹

**DISTRIBUCIÓN DE FONDOS DE COOPERACIÓN SEGÚN
EL MEMORÁNDUM DE ENTENDIMIENTO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA 2001-2006**

ACCIÓN	MONTO EN MILLONES DE EUROS	AÑO
La lucha por el desarrollo social y contra la pobreza	15	2002
Cooperación económica		2003
- Apoyo a micro, pequeñas y medianas empresas	12	
- Facilitación del área de libre comercio México-UE	8	
Cooperación científica y técnica	10	2005
Consolidación del estado de derecho y apoyo institucional	4	2002
Total	49	

Fuente: Informe estratégico nacional 2002-2006: México.

Los principales donantes europeos son Alemania (sobre todo en proyectos relacionados con el medio ambiente a largo plazo), España (en medio ambiente y educación primaria), Francia (en cooperación científica y académica) y Gran Bretaña (en medio ambiente).

3.2.2.1. La lucha por el desarrollo social: cooperación social y ambiental para combatir la pobreza

En este rubro se manejan programas de reintegración de niños de la calle, lucha contra las drogas y el SIDA; refugiados (integración de ex refugiados guatemaltecos en los estados de Chiapas, Campeche y Quintana Roo); conservación y manejo de bosques tropicales; proyectos de la Oficina Humanitaria de la CE (ECHO, por sus siglas en inglés) que proporcionan ayuda a las víctimas de desastres naturales o eventos especiales en Chiapas —como desplazados—; cooperación con organizaciones no gubernamentales (ONGs) en materia de desarrollo rural, fortalecimiento de la sociedad civil, salud y otros sobre todo en el sur del país

⁶¹ Cooperación UE-México: Nota conceptual, p. 1.

—actualmente hay 30 proyectos en marcha—; derechos humanos y democracia, que son los que actualmente tienen mucha demanda de financiamiento.

Se pretende que haya un intenso diálogo político sobre temas sociales (mejora de la distribución del ingreso, igualdad de oportunidades, equidad de género, lucha contra todas las formas de pobreza, migración y desarrollo regional). Lo preocupante en este rubro es la afirmación de la UE de que la instrumentación del elemento comercial contribuirá a superar nuestras condiciones después de ver los resultados que se han palpado con el TLCAN, lo que se explica en parte porque los actuales funcionarios no ven una relación directa entre apertura comercial y sus efectos en la población, lo cual si han comprobado trabajos realizados por diversas organizaciones sociales y civiles.

Sin embargo, desde principios de 2004 existe un proyecto de “Desarrollo social integrado en las regiones sur-sureste del país” con una contribución de 15 millones de euros por parte de la Unión Europea para ser destinada a este sector según lo previsto por el Documento Estratégico elaborado para México. Tendrá una duración de 4 años e iniciara sus actividades al principios de 2004. Se pretende que el proyecto apoye los esfuerzos del Gobierno de Chiapas en el combate a la pobreza y contribuya a disminuir la presión sobre los recursos naturales de la Selva Lacandona así como a instrumentar políticas de desarrollo social territorial participativo y sustentable. Este proyecto beneficiará directamente a los 155.000 habitantes de las 16 microregiones alrededor de las áreas protegidas de la Selva Lacandona. Esta población, principalmente indígena y rural, tiene el mayor nivel de pobreza y marginación del estado de Chiapas.⁶²

3.2.2.2. Cooperación económica

Esta cooperación está encaminada a fortalecer la presencia de la UE en México, para lo cual se basa en un alto grado de concentración en las pequeñas y medianas empresas aunque existen otros mecanismos de acción.

⁶² *Íbidem.*

La Comisión Europea decidió financiar para el periodo 2002-2006 dos proyectos para favorecer el crecimiento económico por medio de un incremento del comercio bilateral. Uno es el de la facilitación del Acuerdo de Libre Comercio entre México y la UE y el segundo apoya a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) a través de un programa integral de asistencia técnica. La Comisión Europea dedicará a la cooperación económica el 35% de la cantidad total de la financiación programada para México para el periodo 2002-2006, es decir 20 millones de euros (251 millones 200 mil pesos).

3.2.2.2.1. El proyecto de facilitación del acuerdo de libre comercio entre México y la Unión Europea

La Comisión Europea considera que los efectos de la integración regional se fortalecen cuando los socios comerciales trabajan en la convergencia regulatoria y/o en la adopción de estándares armonizados o comunes en varias áreas relacionadas al comercio, como los procedimientos aduanales, las normas técnicas, las medidas sanitarias y fitosanitarias, la propiedad intelectual, la competencia y en general el rango completo de las medidas de facilitación de comercio. Este proyecto ha sido diseñado para facilitar y apoyar la aplicación del tratado, con el objetivo de incrementar las relaciones de comercio e inversión así como fortalecer e incrementar el potencial del acuerdo para el crecimiento económico y la creación de empleo, lo cual no se ha visto reflejado. Es más, México ha descendido al lugar 12 (se encontraba en el número 10) de las economías más grandes del mundo en el listado del Banco Mundial (BM) elaborado con base en el tamaño y desempeño de 184 países. Con un presupuesto total de 16 millones de euros, el proyecto recibirá por parte de la Unión Europea un financiamiento de 8 millones de euros y será cofinanciado en partes iguales por el Gobierno de México. Las actividades empezaron durante la primera mitad de 2005.⁶³

⁶³Disponible en http://www.delmex.cec.eu.int/es/ue_y_mexico/cooperacion_bilateral.htm#2002:%20Sector%20Consolidación%20del%20estado%20de%20derecho".

El proyecto busca el fortalecimiento institucional de los organismos gubernamentales responsables de aduanas, normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, inversión, competencia, propiedad intelectual y protección del consumidor; la promoción de la alineación con estándares internacionales y mejores prácticas; el mejor conocimiento y entendimiento de los sistemas y procedimientos respectivos; mayor disponibilidad de información y sensibilización de los operadores económicos y de la opinión pública; y mejores oportunidades de acceso al mercado para los operadores económicos de ambas partes. Los fondos financiarán estudios sectoriales específicos y análisis para apoyar el proceso de toma de decisión de las autoridades; asistencia técnica; fortalecimiento institucional; transferencia de tecnología y de *know how*; intercambio de información sobre las mejores prácticas; formación y sensibilización.

3.2.2.2. Programa integral de apoyo a pequeñas y medianas empresas Unión Europea-México

Tendrá una duración de 4 años y contará con un financiamiento total de 24 millones de euros⁶⁴ (12 millones cada parte, es decir 150 millones 720 mil pesos). El objetivo general del Programa es el fortalecimiento de las relaciones económicas, comerciales y empresariales entre México y la Unión Europea y su objetivo específico es el incremento de la competitividad y de la capacidad exportadora de la pequeña y mediana empresa mexicana. Las beneficiarias directas del programa deben contar con cierta capacidad tecnológica y empresarial, que ya deben estar exportando (a cualquier lugar) o que quieren alcanzar su internacionalización.

El Programa inició actividades en el transcurso del primer semestre del año 2004. Para ello se les ofrece asistencia técnica y capacitación (se tiene una meta de 800 empresas), apoyo a la transferencia de tecnología, *know how*, desarrollo e innovación tecnológica (cuya meta es de aproximadamente 15 operadores

⁶⁴ 301 millones 440 mil pesos, con el tipo de cambio manejado actualmente en este documento.

mexicanos con entidades homólogas en Europa), generación de coinversiones y alianzas estratégicas entre pequeñas y medianas empresas europeas y mexicanas para acelerar su proceso de modernización e internacionalización (meta de aproximadamente 400 empresas y apoyo a aproximadamente 20 grupos de PYMES a nivel sectorial). Se espera que una 400 empresas incursionen en el mercado europeo, que mejore en la promoción y facilitación del intercambio comercial, que se fomente la integración de cadenas productivas a través de la cooperación empresarial (lo cual resulta poco ambicioso pues se espera la creación de aproximadamente 24 sistemas integrados de empresas-consorcios y 8 proyectos integrados de exportación) y que se fortalezcan los mercados mediante el apoyo a sistemas de información de comercio exterior de fácil acceso.⁶⁵

Las actividades del programa pretenden generar cooperación económica de largo plazo entre la CE y México, así como complementar y generar sinergias tanto con los programas de cooperación bilateral de los Estado Miembros de la Unión Europea, como con los programas comunitarios existentes como el Programa AL-INVEST Fase III, @LIS y el Programa de facilitación del TLC entre la UE y México por lo que abarcan actividades dirigidas a la empresa individual, a grupos de empresas, a los operadores y a los sistemas de información.

Cabe señalar que con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea la cooperación tenderá a economizarse⁶⁶ pues la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto comprende medidas para la cooperación en el campo de los derechos aduaneros, competencia, estándares y regulaciones técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, así como en la apertura del mercado de la contratación pública. A ello contribuirá el trabajo de los comités especiales,

⁶⁵ Delegación de la Comisión Europea en México [en línea], sección Cooperación bilateral, México, <[http://www.delmex.cec.eu.int/es/ue_y_mexico/cooperacion_bilateral.htm#2002:%20Sector%20"Consolidación%20del%20estado%20de%20derecho](http://www.delmex.cec.eu.int/es/ue_y_mexico/cooperacion_bilateral.htm#2002:%20Sector%20)>. [Consulta: 27 de octubre de 2005].

⁶⁶ Con este término se quiere decir que la cooperación tomará un vuelco especial hacia los temas económicos.

establecidos bajo el amparo del artículo 49 (Título VII, Marco institucional) del Acuerdo Global⁶⁷

3.2.2.3. Cooperación científica y técnica

Según la UE, en el campo de la educación, se debe apoyar la internacionalización del conocimiento de México. Este sería el objetivo de la negociación de un acuerdo sectorial sobre educación superior con base en el artículo 30 del Acuerdo Global.

La posibilidad de complementación de esa negociación se encuentra en el artículo 29 del mencionado AAECPYC para apoyar la investigación y el desarrollo tecnológico bajo la condición de que el gobierno mexicano pueda financiar a sus propios científicos. El concepto de trato nacional que impregna los lineamientos de carácter comercial se presenta también aquí pues deberá darse trato recíproco a los científicos europeos en los programas mexicanos de investigación. Además se busca la promoción de esta cooperación a nivel subregional para incluir a los países de América Central.

Los programas y proyectos de cooperación en marcha dentro de este rubro son:

- Programa INCO. Trata la cooperación internacional a través de programas marco de investigación de la CE. Actualmente hay 30 proyectos en marcha con un monto que rebasa los 13 millones de euros.
- Tecnología de la Sociedad de la Información (IST). Hay 4 proyectos con participación mexicana.⁶⁸

Un equipo de expertos financiados por la Comisión Europea apoyó al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología de México (CONACYT) durante el 2004 para la elaboración de un proyecto bilateral que debió ponerse en marcha a

⁶⁷ Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), "Mexico, EU bilateral trade and trade with the world", en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, 17 de junio, 2005, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/index_en.htm>. [Consulta: 23 de octubre de 2005].

⁶⁸ No se encontró un monto específico para este proyecto.

principios del 2005. El proyecto se inscribe en el programa de cooperación bilateral Unión Europea-México para el periodo 2002-2006 y es complementario con los objetivos del VI Programa marco de Investigación y Desarrollo Tecnológico de la Unión Europea, el acuerdo sectorial ya suscrito con México y los objetivos mexicanos plasmados en el Programa Especial de Ciencia y Tecnología 2001-2006. Contará con una contribución europea de 10 millones de euros cuyo objetivo final es el fortalecimiento de un Sistema Nacional de Innovación, la mejora de la formación y situación de los recursos humanos e infraestructuras, especialmente dentro del sector productivo.⁶⁹

3.2.2.4. Consolidación del estado de derecho y apoyo institucional

Los derechos humanos y la democratización han despertado gran interés en la sociedad civil mexicana, no obstante, si se parte del punto de vista europeo no estaríamos hablando de organizaciones sociales y civiles.

Aunque no se ha establecido de manera formal, en el Informe estratégico sobre México⁷⁰, la UE sugiere delimitar líneas de asistencia técnica con otros países respecto a la reforma del Estado con objeto de considerar otras experiencias y partir de un análisis de distintos sistemas.

Existe actualmente un proyecto denominado “Fortalecimiento y modernización de la administración de la justicia en México” cuyas actividades iniciaron en 2002 y se basa en acciones piloto localizadas en el Distrito Federal y los estados de Hidalgo, Jalisco y Nuevo León que servirán de referencia para otros actores institucionales, capacitación para mejorar la formación de profesionales de la justicia en campos identificados como prioritarios y la realización de foros con el fin de alimentar el debate en curso sobre los grandes temas que tiene pendiente la justicia mexicana.

⁶⁹Delegación de la Comisión Europea en México [en línea], sección Cooperación bilateral, México, <http://www.delmx.cec.eu.int/es/ue_y_mexico/cooperacion_bilateral.htm#2002:%20Sector%20Consolidación%20del%20estado%20de%20derecho>. [Consulta: 27 de octubre de 2005].

⁷⁰ Country Strategy Paper 2002-2006 México, p. 21. (Este documento fue trabajado en sus versiones en inglés y español durante la presente investigación.)

La contribución financiera de la Unión Europea es de 3 millones 500 mil euros y el costo total del proyecto en 4 millones 600 mil euros, a ejecutar durante un periodo de tres años a través de la Consejería Jurídica de la Presidencia de la República.⁷¹

3.2.3. Cooperación horizontal: enlace a los programas regionales para América Latina

Se contemplan las siguientes actividades:

- Programa ECIP (*European Community Investment Program*/Programa de Inversión de la Comunidad Europea). Entre 1988 y 1998 se aprobaron 162 proyectos con un financiamiento de 22 millones de euros.
- Programa Bilateral de Reuniones de Negocios. Entre 1995 y 1998 se realizaron 11 foros que llevaron a la celebración de 9,000 reuniones entre contratistas mexicanos y europeos.
- Programa AL-INVEST. Es un programa de reuniones de negocios entre operadores de ambas regiones. Actualmente hay 3 eurocentros operando y hay 8 reuniones sectoriales de negocios programadas para México.
- Programa ARIEL (*Active Research in Europe and Latinoamérica*). Nuestro país ejecuta actualmente dos proyectos dentro del marco de dos Eurocentros.
- Proyecto de apoyo a las exportaciones mexicanas a la UE. En 1999 el volumen de los negocios generados por esta vía fueron de 34 millones de dólares americanos aproximadamente.⁷²

Estas acciones se complementan con las siguientes medidas:

⁷¹ Delegación de la Comisión Europea en México [en línea], sección Cooperación bilateral, México, <http://www.delmex.cec.eu.int/es/ue_y_mexico/cooperacion_bilateral.htm#2002:%20Sector%20Consolidación%20del%20estado%20de%20derecho>. [Consulta: 27 de octubre de 2005].

⁷² De estos cinco programas no hay datos más recientes y son los que viene manejando la UE en sus documentos oficiales, es decir, desde el Informe Estratégico Nacional 2002-2006 México.

- Normas y certificación: se llevan a cabo dos proyectos actualmente que ayudan al gobierno mexicano a establecer un sistema de estándares y otorgan asistencia técnica a los centros mexicanos de certificación.
- Se estableció un Centro de Estudios Europeos en el campo de la educación, ahora Instituto de Estudios de la Integración Europea cuya sede se encuentra en el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM).
- Programa ALURE (Uso Óptimo de los Recursos Energéticos de América Latina). Está dirigido a fortalecer la cooperación entre actores privados de este sector en AL y en la UE. Actualmente existen dos proyectos.
- Programa UR-BAL. Su objetivo es ampliar la adquisición e instrumentación de las mejores prácticas en el campo de las políticas urbanas. Están participando 46 autoridades locales y 6 miembros externos. Hay 15 proyectos conjuntos.
- Programa ALFA (Preparación Académica en Latinoamérica). Pertenece al campo de la cooperación regional en las instituciones de educación superior. Hay 5 universidades involucradas y se coordinan 16 redes desde nuestro país.
- Programa @LIS (Alianza para la Sociedad de la Información/Programa de sistema de información territorial). También es de orden regional y existen alrededor de 20 proyectos en marcha que están esperando las contribuciones de organizaciones mexicanas. El programa también cubre cooperación en el campo de políticas regulatorias, estandarización y redes de investigación interconectadas.

En términos generales, según la opinión europea, esto ha contribuido a acercar a las compañías de ambos lados del océano, aunque hace falta reforzar la asistencia técnica para incrementar el comercio y la inversión y éste debe ser un elemento fundamental para tomar en cuenta en futuros proyectos. De hecho, parte del diálogo político debe asegurar, primero, que México alcance los estándares internacionales en materia regulatoria para otorgar mayor transparencia y, por otra parte, la correcta instrumentación de los capítulos de servicios, contratos públicos

y derechos de propiedad intelectual cuyo éxito dependerá de las oportunidades que se brinden al sector privado y cuyo enfoque y contenidos refuerzan la dependencia de México hacia los países desarrollados en tanto no se instrumente un cambio dentro del modelo capitalista que favorezca a las naciones en desarrollo que, por razones naturales, tienen desventajas en su relación con potencias más poderosas.

3.2.4. Cooperación bilateral fuera del marco del Acuerdo Global

Existe un proyecto enfocado al “Apoyo a la integración definitiva de los ex-refugiados guatemaltecos en los estados de Campeche, Quintana Roo y Chiapas”. Tiene como objetivo favorecer la integración social y económica definitiva entre la población regional y los ex-refugiados en los estados de Campeche, Quintana Roo y Chiapas y promover el desarrollo micro-regional sostenible. Cuenta con una inversión de 7,4 millones de euros en un periodo de 3 años, de los cuales 5,5 millones de euros corresponden a la contribución de la Unión Europea, y el resto es aportado por el gobierno mexicano en forma de servicios técnicos y administrativos.⁷³

El total de los fondos que vienen de instituciones multilaterales (definidos por la UE como “otros donantes”) asciende a 6,000 millones de euros aproximadamente (la que aporta más es el Banco Mundial que ha contribuido con 3,900 millones entre 1997 y 2000). Existe coordinación adicional con el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Europeo de Inversiones y agencias de la ONU, principalmente desde el PNUD.

Estados Unidos en 2001 aportó 14.4 millones de dólares y los proyectos se enfocaron en biodiversidad y bosques tropicales, salud reproductiva, microempresas, descentralización y reforma del estado. Canadá, por su parte y también como socio de América del Norte, aportó 3.85 millones de dólares entre 1998 y 1999 que se distribuyeron en iniciativas locales instrumentadas por ONGs,

⁷³ *Íbid.*

programas de desarrollo en México en materia de educación y en beneficio del sector privado y cooperación a nivel multilateral o en proyectos regionales. Para 2001 un monto de 835 mil dólares se concentraron en cooperación industrial e iniciativas locales.

Japón contribuyó con 22,142 millones de yenes japoneses en préstamos en 1999, 101 millones en donaciones culturales y programas de asistencia comunitaria y 3,073 millones de yenes en cooperación técnica.

3.2.5. Breve prospectiva de la cooperación entre México y la UE

Se ha propuesto una reorganización de las principales áreas de atención en materia de cooperación entre estas dos partes:

1. La cohesión social y apoyo a otros diálogos sobre políticas sectoriales (desarrollo regional y descentralización; estado de derecho y consolidación institucional; medio ambiente).
2. Economía y competitividad.
3. Educación y cultura.⁷⁴

Cabe recordar que la importancia dada a la cohesión social derivó de los principios enunciados en la Declaración de la Cumbre de Guadalajara⁷⁵ y que se hizo un compromiso para:

- Alcanzar las metas del desarrollo del milenio para el 2015.
- Combatir la pobreza, la desigualdad y la exclusión social mediante acciones de los gobiernos y la sociedad civil.

⁷⁴ Los temas transversales (igualdad de género, atención a poblaciones indígenas, etcétera) recibirán especial atención y la ayuda se proporcionará mediante programas horizontales y regionales. La cooperación científica y técnica se eliminan como tales.

⁷⁵ Puntos 39 al 50 de dicha declaración.

- Invertir en educación a todos los niveles, nutrición, salud, vivienda, agua potable y alcantarillado, proyectos de desarrollo de infraestructura con empleo intensivo para aliviar la pobreza.
- Evitar la dependencia excesiva del financiamiento externo para llevar a cabo estas políticas.
- Promover políticas que alienten la inversión y políticas fiscales que permitan una mejor distribución de la riqueza y garanticen niveles adecuados de gasto social.
- Instrumentar los compromisos asumidos en la Conferencia de Monterrey sobre Financiación al Desarrollo.
- Promover el intercambio de información y de experiencias entre países y regiones acerca de la formulación e instrumentación de políticas de cohesión social.
- Establecer redes de solidaridad y protección social para personas y familias vulnerables.
- Dar prominencia a las cuestiones sociales dentro de las prioridades de la cooperación birregional.
- Adoptar el programa EUROSOCIAL (cuyo objetivo es promover intercambios de experiencias, conocimiento especializado y buenas prácticas en el campo social birregional) enfatizando los sectores educativo y de salud.
- Que los donadores internacionales contribuyan a alcanzar estas acciones.⁷⁶

Las autoridades europeas han propuesto la formulación de un Plan de Acción Mexicano para la cohesión social. La cooperación en éste ámbito se daría mediante la vinculación del diálogo sobre políticas a las posibilidades concretas de la colaboración al proporcionar a México puntos de vista sobre experiencias en la UE y la mejora de la economía mexicana en el mediano plazo. Si bien con estas medidas se apela a la relación entre cohesión social y expansión del mercado interno y se concreta lo que se señalaba en el principio de este subcapítulo, es

⁷⁶ Se hace referencia a la Comisión Europea, el Banco Interamericano de Desarrollo, la Comisión Económica para América Latina y El Caribe, al Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, al Fondo Monetario Internacional, al Banco Europeo de Inversiones y al Banco Mundial.

decir, que el modelo de cooperación al interior de la UE se debería aplicar a las relaciones con México, se debe tener cuidado en que las estrategias que se adoptarían implican cambios a las políticas fiscales o educativas y que las reformas discutidas hasta ahora en nuestro país están lejos de favorecer la cohesión social (por ejemplo cuando se habla de imponer una tasa de 15% en alimentos y medicinas).

El fomento al desarrollo regional, la descentralización, el estado de derecho y el fortalecimiento institucional son otros de los asuntos pendientes para alcanzar la cohesión social. En general todos se abordarán de manera pragmática y abierta pero éstos últimos se caracterizarán por enarbolar los conceptos de transparencia, integridad y neutralidad para las burocracias. Otro tema importante es el del medio ambiente, aunque sólo se echará mano de los instrumentos existentes mediante el diálogo.

Las autoridades europeas y mexicanas, en sus respectivos balances han reconocido que el potencial del Acuerdo Global no ha sido aprovechado, lo que implicará que la cooperación económica se centre en mejorar las condiciones operacionales del acuerdo y el entorno para las empresas más que en sectores industriales específicos tomando en cuenta a cámaras de comercio e industria y sindicatos de dichos sectores que puedan verse afectados (lo cual está marcando una diferencia respecto a lo que está haciendo el gobierno mexicano en el contexto de la Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte, ASPAN⁷⁷).

⁷⁷ Par consultar un análisis en torno a lo que se está haciendo alrededor de ASPAN ver el texto de Calderón, Jorge, "La Alianza para la Prosperidad y la Seguridad de América del Norte (ASPAN). Retos y dilemas para México" en Revista Coyuntura, Número 128-129, julio-octubre de 2005. Para mayor información sobre la puesta en marcha de acciones a nivel gubernamental en torno a esta alianza se puede examinar los siguientes documentos: Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte. Reporte a los mandatarios, 2005 (<http://www.sre.gob.mx/eventos/aspan/>); Construcción de una Comunidad de América del Norte del *Council on Foreign Relations*, Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales y Consejo Canadiense de Presidentes de Empresa, mayo de 2005 (<http://www.consejomexicano.org/index.php?id=59,0,0,1,0,0>); Declaración Conjunta, (Waco, Texas, 23 de marzo del 2005). "Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte" (<http://www.sre.gob.mx/eventos/aspan/ASPANDeclaracionConjuntaesp.htm>).

La educación y la cultura servirán también para actuar en condiciones de igualdad y para dar mayor visibilidad a la relación entre México y la UE. Se prevé que un programa específico de becas determine la base de una cooperación duradera. Se pretende que la UE considere la creación de un fondo especial para lograr dicha visibilidad en términos de cofinanciación para celebrar acontecimientos culturales y foros UE-México.

CONCLUSIONES

Diversas investigaciones precedentes han tratado de comprobar la magnanimidad de que México sostenga un acercamiento más estrecho con la UE, ya sea en ámbitos generales o específicos de la relación. En este trabajo se pretendió realizar un diagnóstico más equilibrado en el campo del comercio, la inversión y la cooperación amparado en el Acuerdo Global que pusiera sobre la mesa los claroscuros de dicho contacto y se pudiera demostrar que las expectativas que generó este acuerdo por contener elementos novedosos y benéficos como la cláusula democrática, la cláusula evolutiva o un capítulo de cooperación se han visto rebasados por las condiciones estructurales de la interdependencia asimétrica de la relación entre México y la Unión Europea.

Como se mencionó en la introducción, la hipótesis central de este trabajo de investigación consideró que la visión pragmática de los gobiernos de ambas partes en los campos mencionados no ha favorecido el desarrollo ni el progreso para la mayoría de los mexicanos en el periodo 2000-2005.

La visión pragmática se refiere a la aplicación liberal de algunos principios económicos. Es decir que, desde el punto de vista teórico, la liberalización comercial es preferible al proteccionismo; los países deben especializarse y exportar aquellos bienes y servicios que pueden producir a un menor coste relativo e importar los demás; que la apertura comercial beneficia a unos y perjudica a otros pero las ganancias son siempre más que suficientes para compensar las pérdidas y que el bienestar mundial agregado se maximizará si todos los países practican el libre comercio. Estos son los argumentos del gobierno mexicano y de

los representantes de la Comisión Europea al defender la idea de que los beneficios del TLCUEM llegarán finalmente a la población, a los consumidores, y de que la cooperación establecida por las partes, que está estrechamente relacionada con el ámbito económico, rinde buenos frutos.

Un instrumento que permite la consecución de dicha postura es la política económica que, sin duda, representa una de las variables que puede fomentar o dificultar el desarrollo económico o la reducción de la pobreza; influye en las posibilidades que tienen los países para aprovechar la globalización económica y, cuando deriva de países ricos y/o de los regímenes comerciales establecidos por los organismos internacionales, influye en las posibilidades de desarrollo de un país pobre. Si bien México no es un país infortunado, sino una potencia media en el ámbito internacional, podemos ubicarlo como el país menos poderoso de esta relación.

En el ejercicio que el gobierno mexicano hizo de esta política en su apertura económica hacia el exterior y en particular hacia la UE, podemos observar cómo el costo de transacción, principio establecido por Keohane y Nye, es más alto y se refleja en las consecuencias económicas que la vigencia del Acuerdo Global ha traído para la población.

Es justo en la definición de la perspectiva en la que se ubica a las personas que se puede definir si el acuerdo les ha favorecido o no. Es decir, si se les concibe sólo como consumidores, el Acuerdo Global en los ámbitos estudiados sería coherente y estaría cumpliendo su objetivo. Pero si a cada individuo se le ve como protagonista del desarrollo y/o como sujeto de derechos (sean éstos económicos, sociales, culturales y/o ambientales) la aplicación del AAECPC está vulnerando su desarrollo y su progreso. Cabe señalar que se retoma la definición de adelanto ofrecida en la Declaración sobre derecho al desarrollo en la que éste último es: “un proceso global económico, social, cultural y político, que tiende al mejoramiento constante del bienestar de toda la población y de todos los

individuos sobre la base de su participación activa, libre y significativa en el desarrollo y en la distribución justa de los beneficios que de él se derivan”.¹

Una visión más amplia sobre el progreso y el desarrollo bajo la lupa de un análisis crítico de la liberalización comercial ha permitido que autores como Joseph Stiglitz nieguen la supremacía del libre comercio, defiendan la liberalización selectiva (ninguno de los países hoy industrializados alcanzó su nivel actual de desarrollo siguiendo una política librecambista) y sostengan que las conclusiones de los modelos teóricos de comercio dependen crucialmente de que se cumplan los supuestos que incorporan: pleno empleo de los recursos, competencia perfecta en los mercados de bienes y sectores productivos, información perfecta y completa, flexibilidad de los mercados.²

Aquí la cooperación internacional juega un papel importante pues cubriría la esfera no mercantil de las relaciones entre los Estados, pero desde su concepción como tal, y sobre todo cuando se pretende que contribuya al desarrollo, se ha visto colmada de la imposición de los intereses de los donantes. En el caso que nos ocupa, la Unión Europea no es la excepción considerando que ya se revisó en los capítulos sobre comercio e inversiones cuáles fueron sus prioridades y alcances al establecer un acuerdo de gran amplitud con México.

Si retomamos el concepto de desarrollo o bienestar de la población bajo la perspectiva de la cooperación internacional se verá que éste término está siendo efectivamente sustituido por la “erradicación de la pobreza” en el caso de las relaciones entre México y la UE y que los temas incluidos en el Acuerdo Global son afines a la “nueva agenda” de la cooperación para el desarrollo que incluye temas como la liberalización y la reforma económica, la democracia y los derechos humanos, la gestión pública, la equidad de género, el medio ambiente, la gestión

¹ Ver “Declaración sobre el derecho al desarrollo”, Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos [en línea], Ginebra, Suiza, Copyright 1996–2002, <http://www.unhchr.ch/spanish/html/menu3/b/74_sp.htm>. [Consulta: 10 de octubre de 2006.]

² Ver Federico Steinberg, “Comercio y crecimiento”, pp. 47-88 y Joseph Stiglitz, *Cómo hacer que funcione la globalización*, pp. 79-85.

de crisis y la construcción de la paz; que son cuestiones relacionadas con los problemas planteados por la globalización así como con el resultado de la re-evaluación de los intereses de los países donantes.³

La cooperación al desarrollo, como ya se señaló, está atravesando un periodo de transición y cambio de resultados por lo cual ha generado un intenso debate internacional respecto a su presente y su futuro que se resume en una crisis de fundamentación, objetivos y validez como instrumento de desarrollo. Actualmente se identifican dos visiones en pugna dentro de este debate. La primera, aparece dentro de un modelo liberal-conservador de la ayuda oficial al desarrollo, funcional a la integración de las economías en un mercado mundial desregulado y al mantenimiento de la ayuda como instrumento de la política exterior de los donantes. La segunda visión tiene un fundamento social y democrático de la globalización basada en la plena vigencia de los derechos humanos y, en particular, del derecho al desarrollo.

Para el caso de México, el segundo modelo resultaría ideal pues se considera que la cooperación al desarrollo instrumentada por nuestro país en su papel tanto de donante como de receptor, debe promover sin duda alguna los nuevos temas de la agenda y la defensa de los derechos humanos de manera integral, es decir, que no sólo se defiendan los de carácter civil y político sino también, y sobre todo, los económicos, sociales, ambientales y culturales. En la defensa de estos de derechos, en particular, se encuentra una muralla que divide a aquellos que dicen que sí hay una relación directa entre las consecuencias de la apertura de los mercados (instrumentada sobre todo a partir de la suscripción de tratados de libre comercio —TLCs—) y los que no la ven. Lo cierto es que, como tales, los TLCs no comprenden una agenda de cooperación amplia que permita apoyar a los sectores más desprotegidos de la población y se delega esa tarea en la construcción de políticas nacionales, lo cual también tiene absoluta validez, pero

³ Ver José Antonio Sanahuja, "Cooperación al desarrollo y globalización: entre la beneficencia pública internacional y el Estado del bienestar mundial" [documento en línea], <<http://www.mora.edu.mx/index.php?method=textos&option=&idarea=334&id=334&expand=1>>. [Consulta: 29 de julio de 2005].

carece de sentido cuando en lo interno hay pocas probabilidades de que los principales actores políticos y gubernamentales confeccionen políticas públicas orientadas a ello y hay una presión externa constante por llevar a cabo “reformas estructurales” que permitan mejor y mayor movilidad a las fuerzas del mercado.⁴

Las hipótesis secundarias en esta investigación consistieron en que:

a) Las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea muestran un continuo déficit para México y pocas posibilidades de reversión de dicha situación a pesar de la apertura de mercados a través de un Tratado de Libre Comercio;

b) La inversión de la UE en México tiende a ser más especulativa que productiva y no favorece el desarrollo;

c) América Latina tiene un papel marginal en la pirámide de prioridades de cooperación de la Unión Europea, por lo que México juega un papel secundario en este aspecto, lo cual se agrava pues la cooperación favorece más al sector empresarial que a la población más pobre del país.

Para sostener la aseveración del primer inciso, se retomaron algunos antecedentes que nos permitieron comprender parte de la evolución de las relaciones entre México y la Unión Europea así como algunos aspectos centrales de la posición de estos actores internacionales en el mundo en materia comercial hasta llegar a la instrumentación del Acuerdo Global. Con ello, se pudo observar

⁴ Como muchos otros actores, Francisco de la Selva, Director de Desarrollo de Negocios de Fitch Ratings México, aseveró que la falta de reformas afecta no solamente al crecimiento de la economía, sino también de la competitividad que se tenía en el pasado. Agregó que muchos países emergentes han llevado a cabo reformas en materia fiscal o energética que han permitido que sus economías crezcan atrayendo mayores capitales productivos. Fuente: Reporte de prensa de la *American Chamber of Commerce of México* (<http://www.amcham.com.mx/noticias/index1.php>) del 13 de julio de 2005. El estudio “*GDP Growth, Potential output, and output gaps in Mexico*”, remarca la necesidad de realizar cambios estructurales en materia fiscal, energética y laboral (es un documento elaborado por Ebrima Faal, integrante del departamento del Hemisferio Occidental del Fondo Monetario Internacional—FMI—. Aunque el contenido del documento no necesariamente representa un punto de vista oficial del organismo, utiliza en gran medida la información existente en el reporte de país que realiza esta organización. Ver *El Financiero*, 26 de julio de 2005, p. 4.

que, efectivamente, ha habido un incremento de los flujos de comercio e inversiones pero no se reconoce que México presenta un déficit bastante amplio en sus relaciones comerciales con la Unión Europea; por lo tanto, el argumento del dinamismo que traería consigo el acuerdo a favor de ambas partes es un sofisma y está mucho más lejos aún alcanzar el progreso de la población. Esto se torna más grave porque no se han presentado propuestas que puedan contribuir a revertir esta situación desfavorable para México.⁵ Al menos esta situación, la del déficit comercial mexicano con la UE, queda clara para algunos de los organismos no gubernamentales que monitorean la aplicación del acuerdo, sin embargo, tampoco han presentado una propuesta concreta para su reversión.

En suma, se comprueba la hipótesis de que hay pocas posibilidades de reversión del déficit comercial de México a pesar de la apertura del mercado mexicano mediante un Tratado de Libre Comercio hacia la UE.

En materia comercial, los países de la Unión Europea —naciones con las que tradicionalmente se han tenido intensas relaciones—, han sido incluso desplazados por países asiáticos en su relación con México. Cuando se suscribió el Acuerdo Global —y aún cuando se ratificó en el pleno de la Cámara de Senadores en México, el 20 de marzo de 2000—, la Unión Europea era la segunda área geográfica en importancia para nuestro país en sus relaciones económicas con el exterior, tan sólo después de Norteamérica (Estados Unidos y Canadá), quedando Asia en tercer lugar. Hoy, sin embargo, el bloque comunitario ha descendido a ese tercer lugar y países como China y Taiwán han movido a miembros tan importantes de la UE como España, Francia o Gran Bretaña. Ni el tratado de libre comercio incluido en el AAECPC ayudó a la UE a mantener una mejor posición entre los socios comerciales mexicanos.

⁵ El caso más reciente se presentó en una reunión convocada por diversas organizaciones no gubernamentales (como Centro de Estudios Estratégicos Nacionales, Centro Latinoamericano de la Globalidad, Centro Lindavista, Centro Mexicano de Análisis Estratégico y Negociación Internacional, DECA Equipo Pueblo, Diálogo México) y la Secretaría de Relaciones Exteriores para sostener un “Diálogo social para una política de Estado en materia de política exterior” el 13 de diciembre de 2005 en la Ciudad de México.

Poco se puede hacer en el corto plazo para equilibrar las relaciones tanto con los países de Europa en general, con los que se tienen intercambios comerciales —como los que conforman la AELC— teniendo prioridad hacia la relación con Estados Unidos, pero valdría la pena hacer un esfuerzo para superar, primero, el crónico déficit con la UE; segundo, promover más el conocimiento de los empresarios de los mercados europeos (para lo cual se puede profundizar el trabajo que se lleva a cabo en el marco de los programas de cooperación en marcha como AL INVEST o ECIP). Para ello no sería necesario negociar más TLCs para dejar en claro que México está a favor de la apertura comercial, lo conducente sería construir políticas nacionales, tomar decisiones y crear herramientas al interior que permitan superar problemas de competitividad, empleo y pobreza.

Ejemplo de ello es que los empresarios mexicanos, beneficiarios en mayor grado de las bondades del mercado abierto, han mostrado un rechazo abierto a la negociación de más TLCs a pesar de la amplia agenda con la que cuenta el gobierno mexicano actualmente: Corea, Perú, Argentina, consolidación de cambios con la UE, diversos temas en la OMC y el ALCA, además de los proyectos energéticos en Centroamérica, que si bien no son concebidos sólo desde la perspectiva comercial, sí abonan a la consolidación de un modelo de desarrollo que favorece a los grandes capitales. Una de las propuestas de los empresarios consiste, incluso, en comprometer al siguiente gobierno a que no suscriba ni un acuerdo comercial más a menos que se trate verdaderamente de un país con el que se afronten grandes barreras arancelarias y no arancelarias. La recomendación en este trabajo consiste en atender urgentemente los grandes problemas nacionales al colocar el desarrollo como prioridad y fortalecer primero el mercado interno. Bajo una óptica sectorial, los productores preparados para competir lo hacen de manera natural, como es el caso de los productores de chicle de México (del Estado de Quintana Roo), los cuales han concretado operaciones comerciales con compradores de Italia y Holanda, en las que se esperaba una derrama de 13 millones de pesos, beneficiando a unos 1,800 miembros de la

Unión de Productores de Chicle. Este proyecto se contemplaba desde 2004 pero por factores coyunturales, como la intensa sequía que se vivió en la entidad, no se había concretado. Es necesario promover y repetir más experiencias como éstas con la previsión que los factores circunstanciales demandan.

Respecto a la segunda hipótesis secundaria, es decir que la inversión de la UE en México tiende a ser más especulativa que productiva y no favorece el desarrollo; cabe señalar que puede ser entendida como el flujo de transmisión que definen Keohane y Nye, que proviene más abundantemente de la UE y cuyo costo es asumido por México justamente al no favorecer su desarrollo como consecuencia de los efectos que produce el contenido de los APPRIS descrito en su momento por Calderón y Peñaloza. Como se señaló en su momento, estos dos autores contribuyen a solventar la proposición de este capítulo.

Como se pudo observar, hay diferencias en ocasiones entre los países con mayor capital y los que poseen mayor número de empresas (tal es el caso de bienes inmuebles en el que Holanda aporta el mayor capital pero España lidera la lista de empresas por país de origen; el de calzado en el que España está a la cabeza como mayor inversionista en términos de capital aunque Italia va en primer lugar considerando el país de origen).

No obstante el peso que tiene la relación con Estados Unidos en la política exterior de México, revitalizar la relación con Europa, y específicamente con la Unión Europea, es un reto para nuestro país toda vez que el potencial del Acuerdo Global no ha sido del todo aprovechado en su conjunto a pesar de ser plataforma para otras negociaciones. Esto es, en parte, lo que justifica que se hayan elegido las relaciones económicas –en su dimensión comercial y de inversiones– y las relaciones enmarcadas en la cooperación. Ambas reflejan las deficiencias de la instrumentación del AAECPC y muestran ciertas tendencias adversas para algunos sectores de la sociedad mexicana y de la sociedad europea como lo denuncia el

seguimiento del programa de lucha contra la pobreza en Chiapas establecido en el marco de la cooperación entre México y la UE.

En materia de cooperación, América Latina está después los países ACP y los países contemplados en los proyectos de ampliación (Europa central); Medio Oriente y el Mediterráneo; Afganistán, Asia; la política de cooperación al desarrollo (ayuda y seguridad alimentaria, enfermedades vinculadas a la pobreza y cooperación descentralizada así como estrategias sectoriales); Europa oriental y Asia central, la ayuda humanitaria y los Balcanes occidentales. Sin embargo, no se descuida que garantice una posición a favor de los intereses comunitarios en organizaciones internacionales (como la OMC) o a través de acuerdos bilaterales en materias comerciales o de inversión (con los acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones, APPRIS, por mencionar un ejemplo).

Las relaciones de la Unión Europea con México y América Latina comienzan a tomar forma desde la década de los años setenta, lo cual coincide con la puesta en marcha de la incipiente política exterior y la extensión a otras áreas de la política de cooperación de la UE, así como con una política exterior activa del gobierno mexicano. Las relaciones de estos tres actores comenzaron a mostrar sus frutos años después aunque siempre ha sobresalido el peso de la relación de Estados Unidos con México y América Latina y la marcada prioridad hacia otras regiones por parte de la Unión Europea.

El grado de desarrollo de los países latinoamericanos ha sido clave para marcar una distinción de las orientaciones de la cooperación, es decir, no posee las mismas características la cooperación otorgada a México, Chile, Argentina o Brasil que a los países andinos o centroamericanos. En el caso de México, su posición geográfica (punto medio entre Norteamérica y América Latina) así como su grado de desarrollo han sido factores de atracción para el establecimiento de relaciones de diversos tipos con el mundo, aunque con algunos países de la Unión

Europea se dieron desde siglos atrás como resultado lógico de la situación colonial.

La política de cooperación para el desarrollo no puede y no debe reemplazar la responsabilidad de los países receptores de la cooperación respecto a su propio desarrollo y sus aportes para asegurar un futuro viable a escala global.

Desde que se inició la apertura de las economías de América Latina, se privilegian aquellos marcos regulatorios que fortalecen los aspectos más dañinos de la etapa actual del proceso de globalización por lo que se puede afirmar que la verdadera política europea de cooperación en el mundo se dirige a sus empresarios, a quienes se destinan importantes recursos para facilitar el comercio y la inversión en AL y México. La descripción del contenido de programas y líneas temáticas así como los resultados de la cooperación entre estos tres actores, en el presente trabajo, lleva la intención de comprobar esta idea, por lo tanto en la asociación estratégica birregional y los distintos acuerdos que se han suscrito con México, ha prevalecido una visión pragmática en los gobiernos de las partes que no ha favorecido el desarrollo ni el progreso para la mayoría de los pobladores de América Latina. Ciertamente siempre se ha favorecido más al sector privado en proporción a grupos vulnerables y marginados y las grandes mayorías, que también reciben ciertas dosis de ayuda.

Gran parte del discurso oficial a nivel birregional y bilateral da cuenta de los problemas que padece el subcontinente latinoamericano y México pero hace falta poner énfasis en las acciones que verdaderamente sacarán a sus poblaciones de la exclusión y cómo el Acuerdo Global puede contribuir a ello a través de la cooperación, que aunque predomina la económica hay resquicios que permiten observar que los recursos puedan canalizarse de manera más eficiente. Se hace una crítica al sistema de cooperación instaurado entre ambas partes, a que las propias acciones de cooperación contribuyen a agravar la frágil situación de las

mayorías cuando se beneficia a los grandes capitales y a actores selectos de la población.

El programa geográfico de la UE para América Latina ha sido capaz de generar transferencia del conocimiento técnico entre empresarios y círculos académicos. Al mismo tiempo, ha permitido crear vínculos económicos, académicos, culturales y tecnológicos más sólidos entre ambas regiones y ha contribuido a mejorar la presencia europea en la AL mediante relaciones más duraderas a nivel gubernamental, local, del sector privado y de la sociedad civil, con las salvedades que éste último concepto tiene. Los resultados de la cooperación, si bien se ha intensificado significativamente, están por debajo del incremento en los flujos de inversión y no han podido revertir la tendencia del intercambio comercial y aunque pareciera que muchos actores están involucrados los impactos en las mayorías son marginales.

Según los ojos oficiales de la Unión Europea, el libre comercio ha contribuido al crecimiento económico y al desarrollo de la región. Lo preocupante es que esta visión, la de dar rienda suelta al libre mercado, se complementa con el rumbo que desde hace varios sexenios han tomado las relaciones comerciales de nuestro país con el exterior: las ventajas comparativas de México consisten en el bajo costo de la mano de obra, la *modernización* en infraestructura, la nueva normatividad legal, la autosuficiencia en energéticos, la abundancia de recursos materiales y su excelente ubicación geográfica (que permite que nuestro país sea visto como sitio de inversiones para el abastecimiento del mercado del TLCAN). Además, abiertamente se sostuvo que en las áreas de producción industrial donde se justificaran traslados por razones de costo, ubicación y abastecimiento de partes y materias primas, México debería proyectarse como lugar de emplazamiento. Esta visión no puede congeniar con la construcción de un proyecto alternativo de nación para nuestro país, en el que se debe superar la etiqueta de México como país manufacturero y pueda ofrecer productos y/o servicios de mayor valor agregado.

La cooperación con México no ha impulsado algún mecanismo que permita superar el déficit comercial con la UE a pesar de concentrarse en el ámbito económico y muestra claramente la prioridad europea frente a la pasividad del gobierno mexicano.

La convergencia de los tres acuerdos suscritos entre México y la UE consiste en impulsar al sector privado como su principal beneficiario, promover los intereses económicos del bloque comunitario en materia de comercio e inversión y dejar a un lado la mayoría de los aspectos contemplados en los capítulos de cooperación, asunto cuyas acciones se concentran en los aspectos económicos y pocos grupos sociales.

El programa de facilitación del acuerdo de libre comercio da muestra de que no es sencillo penetrar el mercado europeo y que México enfrenta debilidades fundamentales: desde la falta de conocimiento del mercado europeo hasta el desafío de las barreras no arancelarias de la Unión Europea.

En lo que se refiere a la cooperación entre México y la Unión Europea es conocido que hay problemas graves de instrumentación que contribuyen de manera importante al desaprovechamiento del acuerdo, en este campo específico aunque en los otros ámbitos que aborda el acuerdo también, que van desde la complejidad de llenar los requisitos solicitados por la UE hasta el cobro del impuesto al valor agregado (IVA) en México a los cooperantes. Así, la propuesta del gobierno mexicano ante la UE ha consistido en los últimos años en crear un fideicomiso que ayude a facilitar el flujo de recursos, sin embargo es necesario mirar también hacia la capacitación de los sectores receptores de fondos de cooperación y una mayor difusión de los programas en marcha, sin dejar de tomar en cuenta que es imperioso reforzar la comunicación y el intercambio de información entre funcionarios y de éstos hacia la sociedad en general para no subutilizar los recursos otorgados.

Resulta preocupante que las autoridades mexicanas, responsables de fomentar, coordinar y ejecutar los recursos de la cooperación para el desarrollo acepten que en México no hay una agenda de cooperación, es decir, que ésta se abre o se cierra circunstancialmente. También resulta alarmante que se diga que no se nos debe “graduar” como donantes, sino debemos permanecer como puente entre diversos donantes. Si bien los recursos financieros y presupuestales no sobran para atender las necesidades de millones de mexicanos que viven en condiciones de pobreza, la posición de México en organizaciones como la OCDE le obliga a cumplir compromisos con otros pueblos del mundo. La aspiración máxima, debe ser sin duda, destinar el 0.7% del PIB a la cooperación.

Bajo la perspectiva de la cooperación internacional para el desarrollo, cabe señalar que tanto el comercio como la inversión, corrientes de capitales privados, son actualmente los principales instrumentos que permiten promover el desarrollo⁶. Este tipo de intercambio está claramente delineado en el marco de un compromiso con la liberalización y de un apoyo irrestricto a las decisiones de la Organización Mundial de Comercio.

La evolución de los mercados internacionales se ha reflejado, a lo largo de los tres últimos decenios, en cambios fundamentales en los flujos de capital hacia los países en desarrollo. El primer cambio notable es el contraste entre el escaso dinamismo de los flujos de financiamiento oficial y el crecimiento de los flujos privados, que también muestran una elevada volatilidad⁷, de ahí que las inversiones promovidas en el Acuerdo Global no sean esencialmente productivas.

En la instrumentación del AAECPC ha quedado atrás que la interdependencia implica que la atención de los intereses de todos depende, en última instancia, de

⁶ Esta concepción quedó plasmada en uno de los eventos mundiales más importantes, y referencia obligatoria, en los que se ha analizado el tema de las fuentes de financiamiento para el desarrollo: la Conferencia internacional sobre la financiación para el desarrollo, celebrada en la ciudad mexicana de Monterrey del 18 al 22 de marzo de 2002, auspiciada por la Organización de las Naciones Unidas. Ver documento final, conocido también como el Consenso de Monterrey.

⁷ José Antonio Ocampo, “Globalización y desarrollo”, p. 64.

un "pacto social". Este principio, que ha sido ampliamente aceptado en la Carta de las Naciones Unidas, supone el reconocimiento de que la esfera económica no puede estar separada del tejido social y político y, por ende, que para sobrevivir y prosperar, las fuerzas del mercado deben enmarcarse en un ordenamiento institucional basado en valores y propósitos sociales más amplios e incluyentes. Sin embargo, las instancias de adopción de decisiones y la capacidad ejecutiva en campos específicos corresponden a múltiples entidades especializadas, no sólo globales, sino también regionales y nacionales, como se ha explicado anteriormente.

Los debates internacionales han servido para ir construyendo un amplio consenso sobre la influencia fundamental que ejercen las estrategias nacionales en la determinación del éxito o el fracaso de los países en su incorporación a la economía mundial. Dichas estrategias son, además, esenciales para corregir los elementos desintegradores que el globalismo⁸ está teniendo en diversos países y, como ya se ha dicho, son la expresión más importante de la democracia en la era global. Las estrategias nacionales que se adopten en respuesta al globalismo en el frente social deben concentrarse en tres áreas: educación, empleo y protección social. Los avances en estos tres campos son esenciales para una participación equitativa en la era global y para concretar en el nivel nacional una agenda internacional basada en los derechos de las mayorías. Sin embargo, en México estas políticas no han tenido un efecto positivo multiplicador en sus sectores más

⁸ Para Ulrich Beck, el globalismo es la concepción según la cual el mercado mundial sustituye al quehacer político, es decir, la ideología del dominio del mercado mundial o la ideología del liberalismo. Ésta procede de manera monocausal y economicista y reduce la pluridimensionalidad de la globalización a una sola dimensión, la económica, poniendo en un mismo plano a la globalización ecológica, cultural, política y social, sólo para destacar el presunto predominio del sistema de mercado mundial. Se trata de un imperialismo de lo económico bajo el cual las empresas exigen las condiciones básicas con las que puedan optimizar sus objetivos. En cambio, Beck piensa que la globalidad no es un fenómeno nuevo, pues hace ya bastante tiempo que vivimos en una sociedad mundial. Este término sugiere que las evidencias del modelo occidental se deben justificar de nuevo ya que ningún país ni grupo pueden vivir al margen de los demás y las distintas formas económicas, culturales y políticas no dejan de entremezclarse. La globalidad nos recuerda que, a partir de ahora, nada de cuanto ocurra en nuestro planeta podrá ser un suceso localmente delimitado. Para Benjamín Arditi, el globalismo está caracterizado por tres aspectos fundamentales: la profundización de la brecha entre países ricos y pobres, la creación de una elite móvil y de una masa cada vez más encerrada, y la resurrección de modelos de identidad más rígidos y menos liberales como respuesta defensiva ante las dislocaciones generadas por este nuevo estadio del capitalismo. Ver Beck, Ulrich, *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*, pp. 27 y 30 y ver Arditi, Benjamín, "Del globalismo a la globalización: la política de la resistencia", en Batta, Víctor y Sosa, Samuel (coordinadores), *Escenarios futuros sobre la globalización y el poder mundial. Un enfoque interdisciplinario*, p. 99.

vulnerables y vive una constante presión por llevar a cabo reformas estructurales justamente en esas áreas a fin de permitir una mejor y mayor movilidad al mercado.⁹

La inclusión social comporta nuevas formas de aprendizaje, que actualmente pasan, en gran medida, por el acceso al conocimiento, la participación en redes, y el uso de tecnologías de información y comunicación, incluidas justamente en los temas que pueden originar posibles acuerdos sectoriales que pueden negociar los gobiernos de México y la UE. El fortalecimiento de estas áreas en el Acuerdo Global será un resultado positivo para las expectativas que se tenían hace cinco años.

La responsabilidad por la observancia de los derechos, su desarrollo y su aplicación supera las fronteras de lo nacional y lo estatal. Por lo tanto, es fundamental el establecimiento de alianzas entre múltiples actores, como en este caso México y la UE. Sin embargo, no se ha dado un trabajo conjunto del sector estatal, el empresarial y la sociedad civil de ambos lados del continente para contribuir a la consolidación de una sólida relación que haga un círculo virtuoso entre comercio, inversión y cooperación.

Un tema que no se profundiza en esta investigación pero que se considera importante es la participación de la sociedad civil que ha desatado el Acuerdo Global. Desde la conformación de la iniciativa “Ciudadan@s de México ante la Unión Europea” —en 1999— hasta nuestros días, diversas organizaciones sociales y civiles mantienen un vivo interés por mejorar esta relación.

⁹ Ejemplos salen diario a la luz pero se puede retomar el de Francisco de la Selva, Director de Desarrollo de Negocios de Fitch Ratings México, quien aseveró que la falta de reformas afecta no solamente al crecimiento de la economía, sino también de la competitividad que se tenía en el pasado. Agregó que muchos países emergentes han llevado a cabo reformas en materia fiscal o energética que han permitido que sus economías crezcan atrayendo mayores capitales productivos. Fuente: Reporte de prensa de la *American Chamber of Commerce of México* (<http://www.amcham.com.mx/noticias/index1.php>) del 13 de julio de 2005. En un sentido similar, el estudio “*GDP Growth, Potential output, and output gaps in Mexico*”, remarca la necesidad de realizar cambios estructurales en materia fiscal, energética y laboral (es un documento elaborado por Ebrima Faal, integrante del departamento del Hemisferio Occidental del Fondo Monetario Internacional —FMI—. Aunque el contenido del documento no necesariamente representa un punto de vista oficial del organismo, utiliza en gran medida la información existente en el reporte de país que realiza esta organización. Ver *El Financiero*, 26 de julio de 2005, p. 4.

No debe olvidarse la actual crisis que atraviesa la Unión Europea. Entre los problemas que este bloque regional está enfrentando se encuentra el rechazo al proyecto constitucional,¹⁰ por parte de los ciudadanos de Francia y Holanda; los costos que plantea el proceso de ampliación de mayo de 2004 a diez nuevos miembros —Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa y República Eslovaca—, los cuales se reflejan en la actual discusión sobre la propuesta presupuestaria de Gran Bretaña para el periodo 2007-2013, que recorta la ayuda a los países del Este y los fondos de desarrollo rural para Europa occidental; las olas de violencia en Francia, Italia y Alemania en los últimos meses ponen también en evidencia las carencias del modelo social europeo, que cuenta con 20 millones de desempleados y margina a los inmigrantes generando ciudadanos de segunda categoría; los ataques terroristas en la ciudad de Londres durante la Cumbre del Grupo de los 8.

Por lo anterior, la Unión Europea debe plantearse una reflexión profunda de cara al futuro en donde su acción social, elogiada ampliamente en diversos países e inclusive tomado como modelo en el discurso para superar la desventaja de las poblaciones de otras naciones con las que tiene relaciones, sobre todo en América Latina, debe ser el centro de atención y no debe confundirse con su sistema de cohesión o política regional que garantiza el flujo de recursos de los países ricos de la unión hacia los pobres para que estos puedan acercar sus estándares a los de los primeros. Irlanda es un ejemplo por excelencia de este sistema considerando que cuando ingresó a la UE el ingreso de los irlandeses era del 80% del promedio europeo, hoy es del 130% aproximadamente.

¹⁰ Países que ya han ratificado: España, Italia, Alemania, Austria, Eslovenia, Hungría, Eslovaquia, Lituania, Letonia, Grecia, Chipre, Luxemburgo, Malta. Países que votaron “no”: Francia, Países Bajos. Países que no han decidido: Portugal, Gran Bretaña, Bélgica, Dinamarca, Suecia, Estonia, Polonia, República Checa, Finlandia, Irlanda.

REFERENCIAS

Bibliografía

Arroyo Picard, Alberto y Andrés Peñaloza Méndez (coordinadores), *Derechos humanos y Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea*, México, coedición de la Fundación Heinrich Böll, el Instituto de Estudios de la Revolución Democrática, ALAMPYME, ANIT, Causa Ciudadana, APN; DECA Equipo Pueblo, Grupo de Educación para Mujeres/Red Género y Comercio Capítulo Latinoamericano, Liga Mexicana por la Defensa de los Derechos Humanos, Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio; Seminario Permanente de Estudios Chicanos y de Fronteras; Transparencia, Sociedad Civil; CASA SAPPRIIN, 2000, 138 pp.

Astíe Burgos, Walter, "México y la Unión Europea a la luz de la historia", en Rosa María Piñón Antillón (coordinadora), *La economía global: márgenes de maniobra para México y América Latina*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, Delegación de la Comisión Europea en México, 2002. pp. 151 y 156.

Batta, Víctor y Sosa, Samuel (coordinadores), *Escenarios futuros sobre la globalización y el poder mundial. Un enfoque interdisciplinario*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México, 2004, 232 pp.

Beck, Ulrich, *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*, México, Editorial Paidós, 1998, 224 pp.

Calderón Salazar, Jorge A. (coordinación general) y Peñaloza Méndez, Andrés (coordinación técnica), *Voto particular del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea*, México, Grupo Parlamentario del Partido de la Revolución Democrática en el Senado de la República, LVII Legislatura, 20 de marzo del 2000.

-----, *México y el nuevo orden internacional. Análisis y propuestas legislativas, 1997-2000*, México, Editorial Praxis, 2000.

-----, *México en un mundo global*, México, editado por el Instituto de Estudios de la Revolución Democrática y la Fundación Friedrich Ebert, 2001.

Chabat, Jorge, "La integración de México al mundo de la posguerra fría: del nacionalismo a la interdependencia imperfecta", en *Regionalismo y poder en América*, México, Centro de Investigación y Docencia Económicas y Miguel Ángel Porrúa, 1996, pp. 229-269.

Gómez, Manuel y Sanahuja, José Antonio, *El sistema internacional de cooperación al desarrollo. Una aproximación a sus actores e instrumentos*, Madrid, CIDEAL, 1999.

Gutiérrez, Pantoja, Gabriel, *Teoría de las relaciones internacionales*, México, Oxford University Press y Harla, 1997, 366 pp.

Lebrija, Alicia y Bacaria, Jordi (coordinadores), *México-Unión Europea: El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación. Sus aspectos fundamentales*, México, Instituto Tecnológico Autónomo de México, Instituto de Estudios de la Integración Europea, 2002.

Merle, Marcel, *Sociología de las relaciones internacionales*, Madrid, Alianza Editorial, 1978, 461 pp.

Ocampo, José Antonio (Coordinador), "Globalización y desarrollo", Brasilia, Comisión Económica para América Latina y El Caribe, mayo de 2002.

Pellicer, Olga y Toro, Celia (coordinadoras), *La política exterior de México. Enfoques para su análisis*, México, Colegio de México e Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, 1997, 185 pp.

Piñón Antillón, Rosa María (coordinadora), *La economía global: márgenes de maniobra para México y América Latina*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, Delegación de la Comisión Europea en México, 2002.

Steinberg, Federico, "Comercio y crecimiento", en Iliana Olivé y Alicia Sorroza (coordinadoras), *Más allá de la ayuda: coherencia de políticas económicas para el desarrollo*, Barcelona, editorial Ariel y Real Instituto Elcano, 2006, pp. 47-88.

Stiglitz, Joseph E., *El malestar en la globalización*, México, editorial Taurus, 4ª reimpresión, 2006, 314 pp.

-----, *Cómo hacer que funcione la globalización*, México, editorial Taurus, 2006, 433 pp.

Sunkel, Osvaldo y Pedro Paz, *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, xxvi edición, México, Siglo XXI Editores, 1999, 385 pp.

Zeraoui, Zidane, *Política internacional contemporánea*, México, Editorial Trillas, 2000.

Hemerografía

Contreras Salcedo, Jaime. "Al principio pérdida por menos aranceles: SHCP"; Excelsior del 25 de noviembre de 1999.

García Amaral, Jaime y Javier Basulto Poot, "México y Europa: evolución y perspectivas de una relación multilineal", en Revista Mexicana de Política Exterior, no. 69, marzo-junio de 2003.

Hartwick, Elaine and Richard Peet, 'Neoliberalism and Nature: The Case of the WTO', in *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, No. 590, 2003, pp. 188-211.

Peter Mandelson, "La Unión Europea y México caminan juntos hacia Hong Kong", *El Financiero*, 13 de julio de 2005.

"Propone el G-20 fórmula para recortar subsidios agrícolas", *El Financiero*, 13 de julio de 2005, p. 13.

Saldaña, Ivette, "En marcha, revisión del TLCUEM; incluirán capítulo de inversiones", *El Financiero*, 11 de marzo de 2005, p. 24.

Tejeda, Armando, "Ni damas ni crispación en las relaciones México-España, dice el canciller Moratinos", en *La Jornada*, 12 de julio de 2005.

Otros documentos

Arenal, Celestino del, "La teoría de las relaciones internacionales hoy: debates y paradigmas".

-----, "Los Acuerdos de cooperación entre la Unión Europea y América Latina (1971-1997): evolución, balance y perspectivas".

Becerra Gelóver, Alejandro, "Algunas consideraciones sobre la globalización en el final del siglo XX".

Calderón, Jorge A., "Las empresas transnacionales en el proceso contemporáneo de mundialización: Algunas reflexiones sobre el debate teórico y un acercamiento a sus prácticas", México, 2005, [Documento de trabajo], 21 pp.

-----, "Once años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Su impacto en la economía de México", México, 2005, [Documento de trabajo], 37 pp.

-----, La experiencia del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea, ponencia presentada en la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México el 24 de agosto de 2005.

Comisión Europea, "Anteproyecto del presupuesto general de las comunidades europeas para el ejercicio 2006". Volumen 0. Introducción general.

Comisión Europea, "Rapport annuel 2001 de la Comisión au Conseil et au Parlement Européen sur la politique du développement la CE et la mise en oeuvre de l'aide extérieure", Bruselas, 12 de septiembre de 2002. COM (2002)490.

Comisión Europea, “Una potencia mundial. Las relaciones exteriores de la Unión Europea”, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Bruselas, 2004.

Comunicado Conjunto de la Primera Reunión del Comité Conjunto México-Unión Europea. Bruselas, Bélgica, 3 de octubre de 2001.

Comunicado Conjunto de la Primera Reunión del Consejo Conjunto México-Unión Europea, Bruselas, Bélgica, 27 de febrero de 2001.

Comunicado Conjunto de la Segunda Reunión del Consejo Conjunto México-Unión Europea, Bruselas, Bélgica, 13 de mayo de 2002.

Comunicado Conjunto de la Cuarta Reunión del Consejo Conjunto México-Unión Europea, Bruselas, Bélgica, México, D.F., 26 de mayo de 2005.

Comunicado Conjunto de la Primera Reunión del Comité Conjunto México-Unión Europea, Bruselas, Bélgica, 3 de octubre de 2001.

Comunicado Conjunto de la Segunda Reunión del Comité Conjunto México-Unión Europea, Puebla, México, 3 de octubre de 2002.

Comunicado Conjunto de la Tercera Reunión del Comité Conjunto México-Unión Europea, Bruselas, Bélgica, 11 de noviembre de 2003.

Comunicado Conjunto de la Cuarta Reunión del Comité Conjunto México-Unión Europea, México, D.F., 3 de noviembre de 2004.

Comunicado Conjunto de la Quinta Reunión del Comité Conjunto México-Unión Europea, Bruselas, Bélgica, 26 y 27 de octubre de 2005.

Comunidades Europeas, “La globalización en beneficio de todos. La Unión Europea y el comercio mundial”, Comisión Europea, diciembre de 2002.

Comunidades Europeas, Síntesis de la Estrategia común 2000/458/PESC del Consejo, de 19 de junio de 2000, para la región mediterránea.

Comunidades Europeas, Decisión 2004/763/PESC del Consejo Europeo, de 5 de noviembre de 2004, por la que se modifica la estrategia común 2000/458/PESC para la región mediterránea con objeto de prorrogar su período de aplicación [Diario Oficial L 337 de 13.11.2004].

Diario Oficial de la Federación, *Ley de Inversión Extranjera*, México, última reforma aplicada, 04/07/2001.

Diario Oficial de las Comunidades Europeas, *Versión consolidada del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea*, Roma, 24.12.2002, C 325/155 (versión en español).

Diario Oficial de las Comunidades Europeas, *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Miembros de la Comunidad Europea* (8 de diciembre de 1997).

Flores Bernés, Miguel, “¿Cómo se regularan los flujos de inversión a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio México-UE?”, en *Revista Mexicana de Derecho Internacional Privado*, 1ª edición, No. 8, abril de 2000.

Galván Corona, José Alfredo, “El posible ascenso de nuevos polos de poder internacional: los casos de China, India y Rusia”.

Gil Villegas, Francisco, “El estudio de la política exterior en México: enfoques dominantes, temas principales y una propuesta teórico-metodológica”, El Colegio de México.

Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, Presidencia de la República, “Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006”.

-----, “Quinto Informe de Gobierno”, Ciudad de México, septiembre de 2005.

Keohane, Robert, “El concepto de interdependencia y el análisis de las relaciones asimétricas”.

León Manrique, José Luis, “Hacia un mundo tripular: Estados Unidos, Japón y Alemania en el nuevo sistema internacional”.

Orozco, Marcela, “Foro Nuevas dinámicas en la política internacional: México como actor regional y global”, relatoría del evento convocado por la Fundación Friedrich Ebert (FFE) y el Instituto de Estudios de la Revolución Democrática (IERD), los días 26 y 27 de abril de 2006 en el Hotel Calinda de la Ciudad de México.

Peñaloza, Andrés “La relación entre México y la Unión Europea”, ponencia presentada en el ciclo de mesas redondas *Globalización, liberalización comercial y cambio estructural. Evolución, balance y perspectivas*, México, D.F., celebrado del 13 al 27 de noviembre de 2000 en la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Ramos Ávalos, Eduardo, “El comercio, la competitividad y el desarrollo. El caso de México”, México, D.F., Presentación elaborada para el Diplomado sobre Agenda Internacional y Política Exterior, Secretaría de Economía, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, 27 de septiembre de 2005 (formato power point).

Rozo, Carlos, "El TLCUEM: evaluación de resultados económicos", documento de trabajo del Departamento de Producción Económica de la Universidad Autónoma Metropolitana, marzo de 2004.

Sanahuja, José Antonio, "México y la Unión Europea ¿Hacia un nuevo modelo de relación?", Madrid, Universidad Complutense, Instituto Complutense de Estudios Internacionales. Documentos de trabajo, 1997.

-----, "Asimetrías económicas y concertación política en las relaciones Unión Europea-América Latina: un examen de los problemas comerciales" (versión preliminar de un trabajo presentado como comunicación a la ponencia de relaciones internacionales de las XVIII Jornadas de la Asociación Española de Profesores de Derecho Internacional Público y Relaciones Internacionales (AEPDIRI) celebradas del 23 al 25 de septiembre de 1999).

Villamar Calderón, Alejandro, "¿Qué significado tiene el TLCUE en el contexto de la globalización? Una perspectiva desde el sur", en *Memoria del primer foro de diálogo con la sociedad civil México-Unión Europea en el marco del Acuerdo Global*, México, Fundación Heinrich Böll, Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio y CIFCA, junio de 2003.

Mesografía

Comisión europea

Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://europa.eu.int/comm/external_relations/euromed/index.htm>. [Consulta: 17 de octubre de 2005].

Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/iran/index_en.htm>. [Consulta: 17 de octubre de 2005].

Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/index_en.htm>. [Consulta: 17 de octubre de 2005].

Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/regions/acp/index_en.htm>. [Consulta: 17 de octubre de 2005].

Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/regions/acp/keyaspects_en.htm>. [Consulta: 17 de octubre de 2005].

Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/regions/balkans/index_en.htm>. [Consulta: 17 de octubre de 2005].

Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/regions/candidates/index_en.htm> [Consulta: 17 de octubre de 2005].

Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/regions/candidates/ff040204_es.htm>. [Consulta: 17 de octubre de 2005].

Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/regions/mercosur/index_en.htm>. [Consulta: 3 de octubre de 2006].

Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/chile/index_en.htm>. [Consulta: 5 de octubre de 2006].

Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), “Mexico, EU bilateral trade and trade with the world”, en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, 17 de junio, 2005, <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/index_en.htm>. [Consulta: 23 de octubre de 2005].

Comisión Europea, Dirección General de Comercio (DGC), en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección Trade issues, Bruselas, <http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/southafrica/index_en.htm>. [Consulta: 9 de octubre de 2006].

Comisión Europea, Dirección General de Relaciones Exteriores (DGRE), “EU-Mexico: Joint Council/1st session. Joint press release – Brussels (27-02-2001)”, en *El portal de la Unión Europea* [en línea], sección European Union in the world. External relations, Bruselas, <http://europa.eu.int/comm/external_relations/mexico/intro/jc_27_02_01.htm>. [Consulta: 21 de octubre de 2005].

Comisión Europea, Dirección General de Relaciones Exteriores (DGRE), Dirección América Latina. "Cuestiones para la preparación de la cooperación regional 2007-2013". Documento de Trabajo. (<http://www.delmx.cec.eu.int/es/index.htm>)

Comisión Europea, Dirección General de Relaciones Exteriores (DGRE), "Strategy Country Paper Argentina 2000-2006, Midterm review 2004", marzo de 2004, (http://europa.eu.int/comm/external_relations/argentina/csp/index.htm).

Comisión Europea, Dirección General de Relaciones Exteriores (DGRE), "Strategy Country Paper Bolivia", Bruselas, 17 de mayo de 2002, C(2002)1875, (http://europa.eu.int/comm/external_relations/bolivia/csp/index.htm).

Comisión Europea, Dirección General de Relaciones Exteriores (DGRE), "Republic Federative of Brazil-European Community Country Strategy Paper 2001-2006 and National Indicative Programme", Rev3013jun02 CSPclean, (http://europa.eu.int/comm/external_relations/brazil/csp/index.htm).

Comisión Europea, Dirección General de Relaciones Exteriores (DGRE), "Strategy Country Paper Chile", (http://europa.eu.int/comm/external_relations/chile/csp/index.htm).

Comisión Europea, Dirección General de Relaciones Exteriores (DGRE), "Strategy Country Paper Colombia", (http://europa.eu.int/comm/external_relations/colombia/csp/index.htm).

Comisión Europea, Dirección General de Relaciones Exteriores (DGRE), "Strategy Country Paper 2002-2006 México", ().

Comisión Europea, Dirección General de Relaciones Exteriores, "Informe Estratégico Nacional 2002-2006 México", ().

Consejo de la Unión Europea

Consejo de la Unión Europea (1994), "Documento básico sobre las relaciones de la Unión Europea con América Latina y El Caribe", (aprobado por el Consejo de la Unión Europea de Luxemburgo, 31 de octubre), Madrid, IRELA (<http://www.campus-oei.org/oeivirt/rie07a08.htm>).

Delegación de la Comisión Europea en México

Delegación de la Comisión Europea en México [en línea], sección Cooperación bilateral, México, <http://www.delmx.cec.eu.int/es/ue_y_mexico/cooperacion_bilateral.htm>. [Consulta: 17 de octubre de 2005].

Delegación de la Comisión Europea en México [en línea], sección Cooperación bilateral, México, <http://www.delmx.cec.eu.int/es/ue_y_mexico/cooperacion_bilateral.htm#2002:%20Se

ctor%20"Consolidación%20del%20estado%20de%20derecho>. [Consulta: 27 de octubre de 2005].

Gobierno de México

Presidencia de la República, "Cómo vamos a la mitad del camino", México, <<http://comovamos.presidencia.gob.mx/indice.php?tema=indice>>, [Consulta: 12 de septiembre de 2005].

Secretaría de Economía

Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, 'Inversión extranjera directa en agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca', en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2261#>>, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/AGRJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/AGRJUN05.xls>>. [Consulta: 28 de noviembre de 2005].

Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, 'Inversión extranjera directa en alimentos, bebidas y tabaco', en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/?P=1177>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/ALIJUN05.doc>>. [Consulta: 30 de noviembre de 2005].

Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, 'Inversión extranjera directa en la industria automotriz', en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/AUTJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/AUTJUN05.xls>>. [Consulta: 30 de noviembre de 2005].

Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, 'Inversión extranjera directa en alquiler de bienes muebles e inmuebles', en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/BMIJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/BMIJUN05.xls>>. [Consulta: 30 de noviembre de 2005].

Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, 'Inversión extranjera directa en la construcción', en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones

comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/CONJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/CONJUN05.xls>>. [Consulta: 1 de diciembre de 2005].

Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, 'Inversión extranjera directa en la industria del cuero y del calzado', en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/CYCJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/CYCJUN05.xls>>. [Consulta: 1 de diciembre de 2005].

Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, 'Inversión extranjera directa en equipo eléctrico y electrónico', en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/EEEJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/EEEJUN05.xls>>. [Consulta: 1 de diciembre de 2005].

Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, 'Inversión extranjera directa en la industria de la madera', en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/MADJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/MADJUN05.xls>>. [Consulta: 1 de diciembre de 2005].

Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, 'Inversión extranjera directa en la industria metálica básica', en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/IMBJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/IMBJUN05.xls>>. [Consulta: 1 de diciembre de 2005].

Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, 'Inversión extranjera directa en maquinaria y equipo', en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/MYEJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/MYEJUN05.xls>>. [Consulta: 2 de diciembre de 2005].

Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, 'Inversión extranjera directa en productos minerales no metálicos', en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México,

<<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/MNMJUN05.doc>> y
<<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/MNMJUN05.xls>>. [Consulta: 2 de diciembre de 2005].

Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, 'Inversión extranjera directa en minería y extracción', en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/MINJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/MINJUN05.xls>>. [Consulta: 2 de diciembre de 2005].

Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, 'Inversión extranjera directa en otras industrias manufactureras', en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/OIMJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/OIMJUN05.xls>>. [Consulta: 2 de diciembre de 2005].

Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, 'Inversión extranjera directa en papel y productos de papel, imprentas y editoriales ', en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/PAPJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/PAPJUN05.xls>>. [Consulta: 2 de diciembre de 2005].

Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, 'Inversión extranjera directa en productos metálicos', en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/PRMJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/PRMJUN05.xls>>. [Consulta: 1 de diciembre de 2005].

Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, 'Inversión extranjera directa en la industria química', en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/QUIJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/QUIJUN05.xls>>. [Consulta: 2 de diciembre de 2005].

Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, 'Inversión extranjera directa en restaurantes y hoteles', en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/RYPJUN05.doc>> y

<<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/RYHJUN05.xls>>. [Consulta: 2 de diciembre de 2005].

Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en servicios financieros", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/FINJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/FINJUN05.xls>>. [Consulta: 2 de diciembre de 2005].

Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en la industria textil", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/TEXJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/TEXJUN05.xls>>. [Consulta: 2 de diciembre de 2005].

Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en transportes y comunicaciones", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/TYCJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/TYCJUN05.xls>>. [Consulta: 2 de diciembre de 2005].

Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión extranjera directa en actividades relacionadas con el turismo", en *Secretaría de Economía* [en línea], sección Negociaciones comerciales, México, <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/TURJUN05.doc>> y <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1177/TURJUN05.xls>>. [Consulta: 2 de diciembre de 2005].

Organización Mundial de Comercio

"Diferencias por país", en *La omc* [en línea], sección Las diferencias, Ginebra, <http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_by_country_s.htm>. [Consulta: 12 de agosto de 2005].

Otros

Declaración sobre el derecho al desarrollo", Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos [en línea], Ginebra, Suiza, Copyright 1996–2002, <http://www.unhchr.ch/spanish/html/menu3/b/74_sp.htm>. [Consulta: 10 de octubre de 2006.]

Maestro, Irene, "El papel de la cooperación para el desarrollo en el contexto de la globalización", en *Red de Estudios de la Economía Mundial* [en línea], Puebla, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), <<http://redem.buap.mx/semmaestro.htm>>. [Consulta: 30 de julio de 2005].

Sanahuja, José Antonio, "Cooperación al desarrollo y globalización: entre la beneficencia pública internacional y el Estado del bienestar mundial" [en línea], <<http://www.mora.edu.mx/index.php?method=textos&option=&idarea=334&id=334&expand=1>>. [Consulta: 29 de julio de 2005].