



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO
FACULTAD DE ECONOMÍA**

**ALTERNATIVA DE LOS EXPORTADORES
AGROPECUARIOS MEXICANOS CON RESPECTO AL
TLCAN. UN MAYOR DINAMISMO CON LA UE Y MEJOR
APROVECHAMIENTO DEL TLCUEM**

TESIS

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIATURA EN ECONOMÍA**

**PRESENTA:
IRVING PINEDA MOLINA**



**DIRECTORES DE TESIS
LIC. ANTONIO GAZOL SÁNCHEZ (QEPD)
MTRA. JACQUELINE JANET PRECIADO AGUIRRE**

CIUDAD UNIVERSITARIA, CDMX 2024



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.

INTRODUCCIÓN	3
CAPÍTULO 1 TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA ¿EN DÓNDE SE SITÚA EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO (TLCUEM)?	7
Integración Económica	7
¿Qué es un tratado de libre comercio (TLC)?	13
Políticas Comunes de la UE	20
Conclusiones del capítulo uno	32
CAPÍTULO 2 HISTORIA DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA	34
Proceso de integración de la UE	34
Principales tratados de la UE con naciones subdesarrolladas: El caso de Latinoamérica.	42
Relaciones económicas México-Unión Europea	43
Conclusiones del capítulo dos	52
CAPÍTULO 3 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA	53
Comercio antes de la entrada del TLCUEM	53
Instrumentos que conforman el TLCUEM	57
Negociación Comercial del TLCUEM	63
Balance general de las negociaciones en el sector agropecuario	76
BREXIT: Salida del Reino Unido de la UE	77
Conclusiones del capítulo tres	79
CAPÍTULO 4 COMERCIO AGROPECUARIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA	80
Comercio de México con EE. UU y la UE a partir de la entrada del TLCUEM	80

Principales socios comerciales de México dentro de la Unión Europea	85
Análisis de la Balanza comercial agropecuaria	90
Análisis de principales productos agropecuarios	96
Indicadores relacionados con el dinamismo comercial	119
Indicadores de dinámica relativa del comercio intrarregional	137
CONCLUSIONES FINALES	144
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	149
BIBLIOGRAFÍA	151
FUENTES DE INFORMACIÓN DE DATOS	154

Introducción

A inicios de los años 80 Latinoamérica y en especial México adoptaron una serie de medidas para estabilizar sus respectivas economías ante el inicio de lo que se llamó la crisis de la deuda externa. En México se dejó de lado el modelo de crecimiento hacia dentro por uno de crecimiento hacia afuera con la finalidad de elevar la calidad y el bienestar de la población. Actualmente dicho pensamiento no se ha logrado si se realiza un análisis sencillo del PIB per cápita en el Siglo XXI.⁴

Esto se vio reflejado a partir de los años 90 cuando el país comenzó a suscribir tratados con distintas regiones del mundo (América del Norte, Sudamérica⁵, Europa, Asia, y Medio Oriente) siendo el pionero el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que reunió a dos países desarrollados (EE.UU. y Canadá) con otro en vías de desarrollo (México).

En lo que respecta al tratado con Europa, la Unión Europea, al igual que México, manifestaron su intención de concretar relaciones comerciales en pro de un mayor dinamismo en sus económicas. Esto se concretó el 1 de julio de 2000 con la firma del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM).

¿Pero qué buscaba México al firmar este tratado con la Unión Europea?

En primera instancia, se puede decir que la Unión Europea representó uno de los más exitosos procesos de integración económica de la historia, así como que fue (y es actualmente) uno de los mayores mercados del mundo, por lo que México buscó tener acceso preferente (o en el mejor de los casos, privilegiado) al mayor mercado del mundo, ya que no podía dejar pasar la oportunidad de concretar un tratado con una región de esta magnitud económica. Al mismo tiempo, como en cualquier firma de un tratado de libre comercio, México buscó eliminar barreras al comercio, mayor cooperación entre ambos

⁴ El PIB per capita en el periodo 2000-2020 pasó de \$125,975 a \$127,425, un incremento de alrededor de %1. Si no se considera el año 2020 por la presencia de la pandemia de COVID 19, el pib per capita fue de \$139,567 en el año 2019, un incremento del 11%

⁵ México había firmado en el año de 1960 el Acuerdo por el que se creaba la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), asociación que fracasó y que en el año de 1980 fue sustituida por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). De igual forma esta no ha tenido los resultados esperados, por lo que se podría decir que al igual que su antecesora ha fracasado en su objetivo de integrar a las economías de América Latina.

países, competencia justa, proteger los derechos de propiedad intelectual, pero además buscó negociar otros temas de ámbito político y de carácter social.

Pero, a pesar de esta situación, México no ha sabido aprovechar de la mejor manera las ventajas de este tratado, porque a casi 20 años de la firma de éste el comercio con la UE no ha cambiado, o ha variado muy poco.

Es importante analizar el por qué si para México la Unión Europea representó uno de los mercados más grandes del mundo, tanto para diversificar su comercio exterior como para cambiar la dependencia que sostenía (y sostiene aun) con los EE.UU. no lo ha aprovechado, siendo el sector agropecuario uno de los sectores que menor dinamismo ha tenido durante la entrada de este tratado. Actualmente el conflicto entre Rusia y Ucrania ha detenido la firma oficial del tratado entre México y los países de la UE.⁶

A continuación, se presenta una matriz con el objetivo general, los objetivos particulares y la hipótesis del presente trabajo:

Tabla 1 Hipótesis y objetivos

Objetivo general	Objetivos particulares	Hipótesis
Realizar un análisis sobre el desempeño de las exportaciones agropecuarias en el periodo 2000-2015 ⁷ , esto debido a que en 2016 comenzaron las negociaciones para la renovación del tratado, teniendo como nuevas disposiciones la ampliación del acceso al mercado en el sector agropecuario y pesquero, e integrando nuevos capítulos relacionados a la facilitación del	<p>Identificar y comprender los elementos básicos de la teoría de la integración económica y cómo esta se aplica en el TLCUEM</p> <p>Conocer el largo proceso de integración económica que ha experimentado Europa desde el siglo XX</p>	Demostrar que México no ha sabido aprovechar de manera eficiente el tratado con la UE y ha optado por seguir concentrando el flujo de dichas exportaciones con los EE. UU, a pesar de tuvo preferencia en el calendario de desgravación ya que sus productos fueron liberados de aranceles de forma más rápida que los productos europeos.

⁶ Información consultada del periódico La Jornada del día 07 de abril de 2022: <https://www.jornada.com.mx/ultimas/2018/02/20/se-han-cerrado-11-capitulos-en-renegociacion-del-tlcue-se-3215.html>.

⁷ Este trabajo considera este periodo de estudio por dos motivos: El primero fue que dicho periodo se acordado en su momento con el Lic. Antonio Gazol Sánchez (QEPD) por lo que con la finalidad de reconocer su excelente acompañamiento y asesoramiento en esta tesis se decidió mantener dicho periodo. El segundo motivo fue que la pandemia por COVID 19 apareció una vez ya casi terminado este trabajo. A pesar de estos sucesos, en las conclusiones finales se aborda la actualidad de las exportaciones agropecuarias mexicanas (año 2022).

Objetivo general	Objetivos particulares	Hipótesis
comercio, el comercio digital, entre otros.	Descubrir los productos agropecuarios en los cuales México puede tener un mejor desempeño exportador, así como explorar en cuáles países de la UE México puede aumentar sus exportaciones	

Elaboración propia

Para el cumplimiento de los objetivos y de contraste de la hipótesis el presente trabajo se divide de la siguiente manera:

Tabla 2 Integración de los capítulos

Capítulos	Contenido
Capítulo 1	En este primer capítulo se realizó la explicación de la teoría de la integración económica, las diferentes intensidades de esta, los tipos de TLC, así como la historia de las políticas agropecuarias comunes de la UE (PAC y PPC). Este capítulo es de carácter teórico
Capítulo 2	El objetivo de este capítulo fue narrar el proceso de integración económica de la UE, así como el de las relaciones comerciales entre ésta y México desde el año de 1975. Este capítulo es de carácter histórico.
Capítulo 3	El capítulo tercero describe el proceso de negociación que se llevó a cabo para la firma del TLCUEM, así como el contenido de este. Al final del capítulo se realiza un breve recuento de la salida del Reino Unido de la UE. Este capítulo es de carácter descriptivo
Capítulo 4	En el último capítulo se puso a prueba la hipótesis a través de la utilización de datos de exportación de productos agropecuarios a la UE (agregados y por fracción arancelaria a seis dígitos) por lo que se analizaron los productos de mayor exportación y a cuáles países se exportó más. Asimismo se utilizaron indicadores relacionados con el dinamismo comercial (ventajas comparativas reveladas, índice de concentración/ diversificación, índice de trade overlap, entre otros), así como indicadores de dinámica relativa del comercio intrarregional (índice de comercio intrarregional, de intensidad de comercio y de comercio intrarregional potencial)

Elaboración propia

Por último, se reservó un apartado de conclusiones con los resultados finales de la investigación, así como la validación o no de la hipótesis establecida.

Capítulo 1 Teoría de la Integración Económica ¿En dónde se sitúa el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM)?

Integración Económica

a) Introducción y Aspectos Generales

Las relaciones económicas entre los distintos agentes económicos de diferentes regiones del mundo tienen como principal propósito el satisfacer las necesidades básicas humanas más importantes como son el alimento, vestido, cultura, educación, etc. En este caso, los países establecen vínculos que pueden ser de distintos temas como son militares, estratégicos, diplomáticos, económicos. En el caso de las relaciones económicas, las naciones involucradas en el comercio de sus habitantes crean vínculos entre sus agentes económicos a partir de la firma de ciertos instrumentos como pueden ser de marcos normativos, reglas, acuerdos, tratados, etc.

La principal tarea de las naciones ante la firma de estos instrumentos es asegurarles o proveerles a sus ciudadanos condiciones favorables en todo lo relativo al acceso a mercados para que puedan colocar sus productos, así como las mejores condiciones para que éstos puedan acceder a los insumos necesarios para producir sus propios bienes de capital o de consumo. Por lo tanto, los gobiernos de los países que buscan celebrar esta clase de acuerdos tienen la intención de eliminar la mayor cantidad de obstáculos al comercio que pueden encontrarse sus ciudadanos al momento de querer colocar sus productos en otro espacio territorial. Esto lo indica Antonio Gazol Sánchez en su libro “Bloques Económicos” sobre la firma de estos acuerdos:

“Los acuerdos o convenios aludidos se refieren, precisamente, a la reducción o eliminación de estas restricciones; los países que convienen en reducir o eliminar restricciones lo hacen en la inteligencia de que habrá reciprocidad, esto es, que los países involucrados adoptarán conductas similares. Convienen, asimismo, en un conjunto de reglas que habrán de constituir el marco normativo de sus relaciones comerciales y, en algunos casos, del conjunto de sus relaciones económicas. Establecen, también, criterios y procedimientos para dirimir las controversias que pudieran surgir de esas relaciones.

Y continúan diciendo

“Dos (o más) naciones que han llegado a un acuerdo de esta naturaleza están formando un bloque económico en el que se conceden un tratamiento distinto y más favorable al que esas mismas naciones aplican a terceros. De hecho, las naciones que forman un bloque económico están discriminando en favor de la o las naciones que se asocian, y en contra del resto del mundo, en tanto que otorgan trato diferente a las mercancías o servicios que exportan e importan dependiendo de su destino u origen” (Gazol Sánchez, 2015, págs. 69-70).

Esto ha llevado a que en el último cuarto del siglo XX el interés por el estudio de la integración económica a través de la conformación de bloques económicos haya incrementado, debido a que una de las principales razones para celebrar y formar esta clase de bloques. mediante la firma de acuerdos o convenios es la de gozar de las reducciones o las eliminaciones de las restricciones al comercio, en donde las regiones involucradas gozarán de este derecho. Pero ¿Qué entendemos por integración económica? Para este trabajo se utilizará la definición de Bela Balassa, que utiliza en su libro “Teoría de la Integración Económica”:

“Nos proponemos definir la integración económica como un proceso y como una situación de las actividades económicas. Considerado como un proceso se encuentra acompañado de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; vista como una situación de los negocios, la integración viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales” (Balassa, 1964, pág. 1)

Bajo esta definición se entiende que para la conformación de bloques económicos es necesario abolir diferentes medidas que implementan las naciones en materia de comercio internacional, así como el establecimiento de mecanismos de cooperación, de unidad, que sea necesarios para el buen funcionamiento de estos bloques. Sin embargo, es preciso aclarar que en todo proceso de integración económica es posible encontrar un grado de cooperación económica, caso contrario, no todos los mecanismos de cooperación implican un grado de integración. En términos sencillos podemos definir a los procesos de integración como el conjunto de acciones que buscan eliminar las trabas comerciales y económicas que dificultan el intercambio comercial, y la cooperación como el conjunto de actividades para llegar a eliminar estas trabas.

Además, el proceso de integración económica trae consigo efectos beneficios estáticos, como lo indica Jacob Viner, refiriéndose que existe **“desviación de comercio”** de “un país no miembro (con bajo costo de producción) del proceso de integración el cual se enfrenta a los aranceles externos del bloque en comparación a un país miembro que ya no se enfrenta a ningún arancel, llevando así a una pérdida de eficacia. Asimismo, existe **“creación de comercio”** cuando el proceso genera un cambio en el cual se sustituye al productor nacional con mayores costos, al productor miembro (de cualquier país) con menores costos. Esta creación de comercio traerá como consecuencia el mejor aprovechamiento de los recursos y, por tanto, será benéfico para el bienestar.”. (Pérez, 2012, pág. 219)

Por otra parte, existen factores dinámicos de la integración en los cuales es probable que la estructura y el desempeño de las economías de los países participantes cambie de manera distinta en comparación sino existe un proceso de integración económica. Estos factores están presentes sobre todo cuando la competencia que surge de la creación del nuevo mercado mitiga los efectos que surgen de la desviación de comercio.

A pesar de esto, la integración económica no debe de ser considerada como el fin último que ayudará a mitigar (o en el mejor de los casos eliminar) los problemas económicos de los países y que llevará a un buen desarrollo económico por parte de los países que la integran. La integración debe de ser complementada con otra serie de políticas de los países integrantes que ayudará a llevar por buen rumbo este proceso. Conociendo esto, es posible enumerar una serie de ventajas que puede generar el proceso de integración económica, ventajas que enumera Rogelio Pérez, entre las que se encuentran:

- economías de escala: Tomando en consideración un conjunto de industrias el concepto de economías de escala trae consigo una mayor eficiencia que permite una reducción de costos, un incremento en la producción que como consecuencia traerá consigo una mayor competencia internacional;
- intensificación de la competencia: Al existir un mayor campo de acción los productores podrán colocar sus productos en estos nuevos espacios, por lo que existirá competencia para ganar estos terrenos. Esto puede llevar a un conjunto de efectos favorables que impacten al consumidor como pueden ser: precios más bajos, mejor calidad de productos, mayor variedad y más novedosos, etc;
- atenuación de los problemas de pagos internacionales: Uno de los grandes problemas a los que se enfrentan las naciones son los problemas de balanzas de

pagos, principalmente cuando se presenta una salida de las reservas internacionales. Por lo tanto, para un mejor uso de estas divisas internacionales es de gran utilidad mantener un nivel de reservas adecuado ante choques económicos externos y sobre todo para agilizar el comercio intrazona, lo cual es una condición necesaria para agilizar los procesos de integración;

- posibilidad de desarrollar nuevas actividades difíciles de emprender aisladamente: De forma aislada, los países pequeños no pueden implementar grandes proyectos industriales y tecnológicos, y a los países grandes de alguna forma se les dificulta su implementación. Por lo tanto, la integración económica es un mecanismo para el desarrollo conjunto de estas actividades;
- aumento del poder de negociación: Un mecanismo para medir el poder de negociación de un país puede ser a través de un conjunto de variables que determinen el estado actual de éste. Entre las variables que podemos encontrar pueden ser índices formados con base en el PIB, el volumen de comercio, o la capacidad de financiación exterior. Es común observar que un país que tiene un buen desempeño en estas variables regularmente tiene un poder de negociación relevante a nivel internacional¹⁰. En este sentido, con la integración económica y el mejoramiento de las economías participantes, su poder de negociación se verá incrementado;
- la formulación más coherente de la política económica nacional: Un país que se encuentra aislado de cualquier proceso de integración económica puede llevar a cabo la política económica que más le parezca conveniente a sus intereses. Pero el estar sujeto a un proceso de integración, con todos los compromisos y obligaciones que conlleva, se debe llegar a un mejoramiento de la política económica, así como de grandes cambios en la estructura económica;
- la integración económica y las transformaciones estructurales: En esta ventaja, al no ser tan claras las perspectivas (como en el caso de la influencia sobre la política económica) podemos indicar que en el proceso de integración se impone el patrón más avanzado de las estructuras en todos los temas en que se ocupa la integración., algo que puede parecer simple si se intenta aprender y adoptar los mejores sistemas de los países más avanzados (Pérez, 2012, pág. 221).

¹⁰ Como ejemplo podemos indicar que el poder de negociación a nivel mundial por parte de EE.UU. (que goza de una economía estable) es muy superior a la de Venezuela (que tiene un de las crisis económicas más severas del mundo moderno).

La teoría de la integración económica tiene como objetivo principal el estudio de las causas y efectos económicos en los que incurren las naciones una vez que estos eliminan las barreras artificiales que bloquean el comercio entre éstas. La definición que más se acerca al objeto de estudio de la integración económica es la indicada por Bela Balassa en su libro, “Teoría de la integración económica”, en donde indica que:

“La teoría de la integración económica se interesa en los efectos económicos de la integración en sus diversas formas, y con los problemas generados por las divergencias en las políticas nacionales de orden monetario, fiscal y otras diversas” (Balassa, 1964, pág. 3)

De esta definición, Balassa indica que la integración económica tiene diversas formas o intensidades, entre las que se encuentran:

- zona de libre comercio;
- unión aduanera;
- mercado Común;
- unión Económica;
- integración económica total

En la siguiente sección, se dará una breve explicación de cada una de ellas

b) Intensidades de la Integración Económica

Existen varias formas o intensidades de la integración económica, entre las que se encuentran:

- **zona de libre comercio:** En este primer grado, las tarifas y las restricciones cuantitativas de los países participantes son abolidas, pero ante terceros países no participantes cada país mantiene sus propias tarifas. Por lo tanto, la liberalización de movimientos de mercancías entre las partes de la zona de libre comercio no va acompañada de tarifas unificadas en el comercio con el resto del mundo. Es importante mencionar que esta intensidad de integración es la más básica de todas las intensidades, por lo que su finalidad principal es la de eliminar de manera progresiva las restricciones al comercio entre las partes;
- **unión aduanera:** En la unión aduanera, además de la supresión de las barreras a los movimientos de mercancías existe, entre los países de la unión, una igualdad de las tarifas ante países no miembros. Comúnmente se le conoce como arancel

externo común. El GATT en su Artículo XXIV indica lo siguiente sobre una unión aduanera

“Una Unión Aduanera debe de entenderse como la sustitución de dos o más territorios aduaneros por uno solo, para que

- i. Los aranceles y otras restricciones al comercio sean eliminados en cuanto a lo substancial del comercio, entre los territorios que constituyen la unión.
 - ii. Se apliquen, en lo general, los mismos aranceles y otras regulaciones al comercio, por cada uno de los miembros de la unión, al comercio de aquellos territorios que no pertenecen a la misma” (WTO, 1994);
- **mercado común:** El primer mercado común que existió fue el llamado “Mercado Común Europeo”. Esta forma de integración económica es conocida como una forma superior con respecto a las anteriores. No se limita a suprimir las restricciones al comercio, sino que existe una supresión a las barreras de la libre movilidad de los factores de la producción (capital y trabajo). En algunas ocasiones, los acuerdos de esta etapa de integración abarcan aspectos sociales y culturales;
 - **unión económica:** Esta forma es una intensidad más avanzada hacia la integración total. Combina la supresión de las restricciones al movimiento de mercancías y factores con cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales que tiene el objetivo de eliminar la discriminación resultante de las disparidades que puedan ver al aplicar ciertas políticas;
 - **integración económica total:** Es considerada la intensidad más completa de la integración económica. Éste presupone la unificación y creación de las políticas monetaria, fiscal, social y anti cíclica más acorde a la nueva realidad económica. Por otra parte, hay un establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones son obligatorias para los estados miembros. Podemos indicar como ejemplo de una integración económica total al Benelux (Bélgica, Holanda y Luxemburgo) que se dio en el siglo XX.

Como se puede ver, los procesos de integración económica tienen la finalidad de abrir el comercio de bienes y servicios con los demás países con el objetivo de desarrollar e implementar el libre comercio para beneficio de éstos en donde se implementa. Conforme dos o más países aceleran su proceso de integración, estos tendrán mayores efectos positivos, pero no solo en el tema económico, sino también en temas culturales, políticos, de salud y estratégicos. Por otra parte, queda patente que a medida que se avanza en intensidad económica, existe una mayor cesión de soberanía por parte de los gobiernos

nacionales, que al final producirá una creciente interdependencia entre los países en todos los ámbitos, por lo que es necesario que en todo proceso de integración existan condiciones políticas adecuadas para el buen desarrollo de la integración.

Es importante recordar que, en estricto sentido, los países no están sujetos a seguir de manera lineal las intensidades de la integración arriba mencionadas, ya que un conjunto de países pueden pasar de una zona de libre comercio a un mercado común sin pasar en un tiempo determinado por una unión aduanera, o en su caso éstos también pueden retroceder la intensidad a la que han llegado, todo dependiendo de la disposición de las partes por querer retroceder en el proceso de integración.

Siendo así se puede situar el Tratado de Libre Comercio Unión Europea México (TLCUEM) en una zona de libre comercio, principalmente porque éste cuenta con la desgravación de aranceles en todos los sectores de la economía que se encuentran suscritos en el Tratado, pero para bien o para mal no cuenta con un arancel externo común ni ningún otro aspecto importante que corresponda con los otros procesos de Integración.

Pero ¿qué se entiende por tratado de libre comercio? ¿Cómo se conforman los tratados? y ¿cuáles son los criterios por los cuales se clasifican los tratados? Estas preguntas son de suma importancia para entender el TLCUEM, cómo se negoció y sus características con respecto otros tratados. Asimismo, es importante considerar las consecuencias que puede traer el suscribir un tratado entre dos naciones o regiones con un grado de desarrollo distinto, en este caso siendo la UE una región desarrollada y México una nación subdesarrollada o en vías de desarrollo.

¿Qué es un tratado de libre comercio (TLC)?

a) Características de un Tratado de Libre Comercio

Un tratado de libre comercio se define como un acuerdo entre dos o más países con la finalidad de establecer reglas en beneficio de la exportación e importación de los productos de los países involucrados, así como en algunos tratados, en materia de servicios y cuya meta es la formación de una zona de libre comercio. De igual manera, la firma de estos tratados genera toda una ola de inversión para el beneficio de la región receptora de ésta, ya que genera un mayor desarrollo en el país, más empleo y mejores salarios.

Entre los objetivos principales que buscan cumplir los tratados para un mejor desarrollo de las relaciones comerciales entre las partes firmantes se encuentran:

- establecer reglas claras y estables, de modo que los países firmantes tengan la información necesaria sobre la importación y exportación de sus bienes;
- eliminación de los aranceles y de otras barreras al comercio para una mejor circulación de bienes y servicios;
- incrementar el comercio exterior entre los países firmantes;
- establecer mecanismos para la solución de controversias en dado caso de que existan fallas en el proceso de comercialización;
- facilitar el acceso a mercados en particular para la obtención de recursos necesarios.

El contenido de un tratado puede variar conforme a lo establecido por las partes firmantes, principalmente porque no siempre se considera la desgravación en todos los sectores de la economía debido a que los países suelen omitir la importación y exportación de ciertos bienes por cuestiones de seguridad, protección, salud, etc.

Por otra parte, como lo indica el estudio “Tratados Comerciales de México” (Arámbula & Corona, 2008, pág. 4) elaborado por Lic. Alma Arámbula Reyes del Centro de Documentación, Información y Análisis de la Cámara de Diputados los tratados se pueden clasificar con base en distintos criterios, como pueden ser¹¹:

- número de partes;
 - bilaterales;
 - multilaterales;
- procedimiento de celebración;
 - tratados formales;
 - tratados de forma simplificada o sin formalidades; (Trejo, 2006, pág. 3)¹²
 - tratados mixtos;
- contenidos de las normas;
 - tratados-Ley;

¹¹ Para más información, consultar el siguiente sitio web: <http://www.diputados.gob.mx/sedia/sia/spe/SPE-ISS-05-08.pdf>

¹² Entre los Tratados que pueden presentar un procedimiento informal están los convenios, Cartas de Intención o Memorándum de Intención, Memorándum de entendimiento, etc. Para más información consultar el siguiente documento: <http://www.diputados.gob.mx/sedia/sia/spe/SPE-ISS-01-06.pdf>

- tratados-Contrato;
- características de las partes;
 - tratados entre Estados;
 - tratados entre Estados y organizaciones internacionales;
 - tratados entre las organizaciones;
- posibilidad de ampliar el número de partes;
 - tratados Cerrados;
 - tratados Abiertos

Pero los tratados suelen tener, debido a sus características de contenido, diferentes nombres según el tema que traten las partes involucradas y la situación general en el que se encuentran. Con base en el estudio de la Cámara de Diputados basado en el Libro de Jorge Palacios Treviño “Tratados, legislación y práctica en México” los tratados pueden adoptar distintos nombres, en algunos casos dependiendo de sus efectos jurídicos. Entre los nombres más comunes, se encuentran (Palacios Treviño, 2003, págs. 25-26):

- tratado;
- convención;
- convenio;
- acuerdo;
- acuerdo interinstitucional;
- compromiso;
- memorándum de entendimiento;
- pacto;
- pacto de caballeros;
- arreglo;
- protocolo;
- código;
- estatuto

Una vez comprendido lo relativo a los tratados, podemos estudiar las implicaciones que puede tener la celebración de un tratado de libre comercio entre dos países con niveles de desarrollo distintos y cuáles pueden ser las consecuencias teóricas de llevar a cabo un tratado como este. En este caso México es considerado el país subdesarrollado o en vías

de desarrollo y a la Unión Europea como una región en donde la mayoría de sus países que la conforman tiene un nivel de desarrollo alto.

b) Firma de tratados entre países con niveles de desarrollo distintos

Una vez llegada la década de los años 80 el modelo de sustitución de importaciones se derrumbó principalmente por la elevación de las tasas de interés internacionales, la caída de los precios internacionales del petróleo y la elevada deuda gubernamental. Esto llevó a que a finales de los años 80 se dismantelará la política proteccionista y se diera paso a la apertura comercial con el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986, fecha que se tomó como el inicio de la liberalización comercial. Con el ingreso al GATT y al mercado internacional se pensó que a través de la firma de tratados con diversos países del mundo se fomentaría la competitividad comercial mejorando así el crecimiento económico del país.

Pero bajo las condiciones en que se han celebrado los tratados, los resultados no han sido los deseados, por el contrario, no han dado los resultados que prometía la teoría de la integración económica, debido a que en el caso de México, considerada como nación subdesarrollada, la implementación de la política económica a finales del siglo XX no ha fomentado el encadenamiento interno de los procesos productivos, así como que las exportaciones de México concentran un alto contenido importado teniendo como consecuencia un pobre crecimiento económico. Por lo tanto, se puede observar que, en el caso mexicano, la distribución de los beneficios de la integración económica no ha sido de forma equitativa para las partes que la conforman, sino por el contrario, estas, en algunos casos, han destruido sectores de la economía, que antes de la integración eran sectores clave.

La idea central de los tratados entre los países es mejorar las relaciones comerciales, que los países firmantes obtengan beneficios mutuos producto de la reducción de obstáculos a la competencia, así como mejorar la asignación de recursos que llevará a las partes firmantes a tener un mayor desarrollo económico. Como lo indica José Flores Salgado en el capítulo "Los países subdesarrollados en los procesos de integración internacional" del libro "Procesos de Integración Económica de México y el Mundo" para el caso de una unión aduanera, y que es posible aplicarlo a una zona de libre comercio, la integración llevará a una mayor liberalización y mejor asignación de recursos debido a:

“la proyección de economías con eficiencias de escala, con la posibilidad de aumentar no solo el tamaño de la economía regional del área a la cual se integran, sino también los niveles de ingreso y de mercado para la unión en un ambiente de constante retroalimentación entre las economías involucradas” (Flores, 2005, pág. 25)

Por otra parte, los factores a considerar que pueden llevar a que las naciones subdesarrolladas no puedan tener resultados satisfactorios a la hora de suscribir tratados con naciones desarrolladas, pueden ser:

“La evolución de la estructura productiva doméstica del país, de las características que determinan a la competencia en los mercados nacional y mundial, la ubicación del capital internacional en el sector productivo interno de los países subdesarrollados, así como las vinculaciones productiva de este país con el resto del mundo, son solo algunos de los factores que no han favorecido el registro de mejores resultados para su actividad económica cuando se incorporan a los procesos de integración internacional. Algunas consecuencias de los magros resultados experimentados por los países subdesarrollados en sus procesos de integración internacional, se pueden observar especialmente en los renglones referidos a la composición de sus estructuras de producción y de comercio.” (Flores, 2005, pág. 27)

Esto puede explicar, en cierta medida, el por qué los procesos de integración económica que México ha llevado con naciones desarrolladas como es el caso de los EE.UU. la Unión Europea (UE), Japón y con la región de la Asociación Europea de Libre Comercio AELC (European Free Trade Association o EFTA, en inglés) , no han sido los más convenientes por la condición de subdesarrollo de México, y por el contrario existe el riesgo de que “el proceso de integración entre naciones refuerce patrones o modifique estructuras de producción con resultados poco favorables para modernizar la actividad productiva de los países menos avanzados” (Flores, 2005). Por lo tanto, como se indicó anteriormente, en muchos casos, los beneficios obtenidos al conformar una zona de libre comercio no son homogéneos para todos los países, pero a pesar de esto y ante el nuevo modelo económico de liberalización económica, las economías menos desarrolladas buscan una mayor integración a nivel internacional.

Por lo tanto, es importante indicar que la teoría de comercio internacional convencional no resolverá los problemas de los países subdesarrollados, tal como lo indica Antonio Gazol:

“La teoría convencional o tradicional, o clásica, de la integración se refiere a las circunstancias de los países desarrollados, no a las de los que no lo son. Las políticas de integración deberían de ser distintas, según el nivel de desarrollo, porque los objetivos son diferentes. Por estas consideraciones es que existe un principio de lo que podría considerarse como una teoría de la integración económica para países subdesarrolladas.” (Gazol Sánchez, 2015, págs. 97-98)

Por lo tanto, y conforme a la opinión de los autores antes mencionados, la teoría de la integración económica solamente está construida para ciertos países y para una cierta época de la historia, además de que como es bien sabido, existen intereses distintos tanto de las naciones subdesarrolladas como desarrolladas por lo que al final las naciones subdesarrolladas están poco preparadas para la integración. A pesar de esto se decidió utilizar dicha teoría debido a que, en el caso de del TLCUEM, sí se tomaron en cuenta las disparidades económicas entre México y los países de la Unión Europea.

En el caso del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM), al suscribirse con una región desarrollada, en donde la mayoría de sus países entran a este selecto grupo, podríamos indicar de primera mano que el tratado, en el mejor de los casos ha dejado resultados pobres para México en el tema de sector agropecuario.

Antes de evaluar el impacto de la entrada del tratado es importante conocer las razones por las cuales México, que en ese momento salió de una de sus crisis económicas más desastrosas de su historia decidió firmar un acuerdo con la UE.

c) ¿Por qué México firmó un TLC con la UE?

La firma del TLCUEM se llevó a cabo en un momento en donde las partes no compartían (y actualmente no comparten) niveles de desarrollo similares, sino por el contrario, la realidad mostraba a una UE con un nivel de desarrollo alto (entre los mejores del mundo), y por el otro, a un México que a pesar de salir de la crisis de 1994 seguía catalogada como una nación subdesarrollada. Pero a pesar de esto, los motivos por los cuales México llevó a cabo la firma de este tratado fueron los siguientes¹³:

- 1) la UE representó para México, una oportunidad para comerciar con la principal potencia económica mundial, así como la región con el mayor mercado mundial con

¹³ Consultado de: <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/4.pdf>

aproximadamente 375 millones de personas con un PIB per cápita anual promedio de 30,786 dólares en contraste con México con una población de aproximadamente 94 millones de habitantes y un PIB per cápita de 8,294 dólares;¹⁴

Tabla 3 Comparación entre México y la Unión Europea

	México	Unión Europea
Población Total	93,183,094	375,164,111
PIB (US\$ Miles de dólares)	\$ 772,871,020	\$ 11,549,839,565
PIB per cápita (US\$)¹⁵	\$ 8,294	\$ 30,786
Crecimiento del PIB¹⁶	6.84%	4.16%

Elaboración propia con datos de Banco Mundial

Para el cálculo del PIB se tomó el PB a precios constantes del 2010

Para el cálculo de las variables se tomó el promedio de los 15 países que hasta entonces formaban parte de la UE

- 2) “para el año de 1998 el comercio entre ambas regiones apenas alcanzó 11,700 millones de dólares, en contraste con los 195,097 millones de dólares que México tenía en ese año con los EE.UU” (Szymanski, 2002, pág. 12). Esto dio pie a que México buscara nuevos mercados con la finalidad de diversificar su mercado;
- 3) con respecto al tema de diversificación, este tratado era una gran oportunidad debido a que México solamente tenía firmados seis TLC con países del continente americano y uno con un país del continente asiático (Israel) por lo que la firma del TLCUEM extendería su comercio con el resto del mundo. De igual forma, y ya con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) firmado, México buscó establecer relaciones económicas con las dos mayores economías del mundo, algo de lo que sólo podía presumir Israel;

¹⁴ Datos consultados en la página de Banco Mundial (BM) <https://datos.bancomundial.org/>. La información corresponde al año de 1997, fecha en la que se firma el tratado.

¹⁵ Para su cálculo se dividió el PIB obtenido entre la población

¹⁶ Datos consultados en la página de Banco Mundial (BM) <https://datos.bancomundial.org/> para el año de 1997. Para el cálculo del crecimiento de la UE se utilizó un promedio simple.

- 4) la UE da un trato preferencial a sus países vecinos¹⁸, excolonias y futuros miembros, por lo que México buscó a través de este TLC tener un acceso preferencial (y en el mejor de los casos, privilegiado) al mercado de la UE;
- 5) a diferencia del (TLCAN), donde solo se tomaron en cuenta asuntos relacionados con el comercio y los temas relacionados con éste, el TLCUEM abordó (además del económico) temas de índole político, social y de desarrollo por lo que se puede considerar un TLC más completo;
- 6) este TLC permitiría generar mayores flujos de inversión extranjera directa y una alianza entre empresas mexicanas y europeas para promover transferencia de energía;
- 7) en lo que respecta al sector de autopartes, México ocupó el 17vo lugar como proveedor de este bien a la UE, superado por EE.UU y Japón que ocupaban el primer y segundo lugar respectivamente¹⁹;
- 8) en el ámbito del sector agropecuario, México antes de la firma del TLCUEM estaba en el lugar 33 como proveedor de la UE, superado por EE.UU y Brasil que ocupaban el primer y segundo lugar respectivamente.

México tenía motivos suficientes para suscribir el TLCUEM, sumado a que, como se abordará en el capítulo 3, hubo mayor flexibilidad por parte del bloque europeo en el calendario de desgravación con respecto a México, solamente excluyendo algunos productos considerados por la UE como “sensibles”, debido a la consolidación de las reformas de la Política Agraria Común (PAC) y a la Política Pesquera Común (PPC) que tiene la finalidad de proteger su mercado agropecuario con el resto del mundo. Estas dos políticas forman parte de una serie de políticas que la UE ha implementado con la finalidad de reforzar el desarrollo europeo, así como el de su integración.

Políticas Comunes de la UE

Para la formación del mercado común europeo, la UE ha implementado una serie de políticas que constituyen herramientas de actuación que decide aplicar en determinados ámbitos que afectan directamente en la vida de sus ciudadanos. Entre las políticas comunes

¹⁸ Principalmente con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) que está conformada por Suiza, Islandia, Noruega y Liechtenstein y quienes establecieron un TLC en 1972. Otros países con los que la UE mantiene trato preferencial son: Andorra, Ciudad del Vaticano, Mónaco, San Marino.

¹⁹ Idem

que fueron formuladas por las Instituciones Comunitarias y por lo tanto se aplican en todos los países miembros, se encuentran²⁰:

- política comercial;
- política agraria común (PAC);
- política pesquera común (PPC);
- política de transporte;
- política de competencia

Existen otro tipo de políticas que a pesar de no ser consideradas en estricto sentido políticas comunes, tienen un gran campo de acción y compromiso que comparten todos los estados de la UE. Entre estas políticas se encuentran:

- política social y de empleo;
- política ambiental;
- política industrial y energética

Por último, existen dos políticas que no son comunes debido a que no están adoptados por todos los países de la UE, entre las que se encuentran:

- política monetaria;
- política de desarrollo regional

Tanto la PAC como la PPC, así como sus subsidios a la exportación, representaron un primer obstáculo al comercio de los bienes agrícolas al momento de las negociaciones del TLCUEM, sobre todo en los sectores en donde México tenía productos más sensibles. En general, estas políticas (PAC y PPC) han tenido vida casi desde la creación de la CEE, de ahí la importancia de su aplicación y de entender el proceso de creación de estas dos políticas.

²⁰ Información consultada del siguiente sitio web:
<http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/PoliticaExteriorCooperacion/UnionEuropea/Paginas/Pol%C3%ADticas-comunes-de-la-Uni%C3%B3n-Europea.aspx>

a) Política Agraria Común (PAC) de la Unión Europea

Introducción

Uno de los sectores más importantes que ha considerado la Comunidad Europea (desde su creación) como eje de su crecimiento y desarrollo económico ha sido el sector agropecuario. El desarrollo de la política agraria se ha llevado desde hace tiempo a través de la Política Agraria Común (PAC), política que ha sido muy cuestionada por ir en contra de los postulados del GATT. Pero es importante subrayar que la UE no es la única que interviene en el sector a través de los diferentes mecanismos de protección (aranceles y subsidios) sino que es una práctica muy común, especialmente de los gobiernos occidentales.

Se considera a la PAC como una de las políticas más importantes de la UE y esto puede ser visible por la cantidad de recursos que se destinaron en el periodo 2014-2020 para su funcionamiento, asignándole el 38% del presupuesto general de la UE²¹.

Historia de la PAC

La PAC tuvo su origen desde la creación de la Comunidad Europea, específicamente en el Tratado de la CE o Tratado de Roma. La primera conferencia que se realizó para elaborar y establecer los lineamientos de ésta se llevó a cabo en Stresa en julio de 1958 y a partir de esta se elaboró el conocido Plan Mansholt que contenía tres puntos sobre el que debía de elaborarse la política agraria (Varela, Montserrat, & Martinez, 2005, pág. 215):

- organización de los mercados agrarios por tipos de productos;
- mejora de las estructuras agrarias;
- ordenación de los intercambios con países terceros

Este proceso de definición de las normas terminó en el año de 1969 y más tarde y con la entrada del Acuerdo de la Ronda de Uruguay del GATT en 1992 la PAC sufrió una serie de reformas, incluso atentando contra los principios del GATT y sus objetivos, tal y como lo indica Antonio Gazol Sánchez:

²¹ Para más información, consultar: <http://www.consilium.europa.eu/es/policies/cap-reform/>

“Ha continuado el proceso de revisión, no sólo por la presión internacional (en particular de Estados Unidos, Japón y un buen número de países en desarrollo), sino por las crecientes tensiones internas que entraña su alto costo y la distribución de los apoyos que brinda” (Gazol Sánchez, 2015, pág. 232)

Objetivos de la Política Agraria Común

Los objetivos de la PAC vienen enunciados en el artículo 33 del Tratado de Roma, entre los que se encuentran²³:

- 1) incrementar la productividad agrícola, fomentando el progreso técnico, asegurando el desarrollo racional de la producción agrícola, así como el empleo óptimo de los factores de producción, en particular, de la mano de obra;
- 2) garantizar así un nivel de vida equitativo a la población agrícola, en especial, mediante el aumento de la renta individual de los que trabajan en la agricultura;
- 3) estabilizar los mercados;
- 4) garantizar la seguridad de los abastecimientos;
- 5) asegurar al consumidor suministros a precios razonables.

Para el cumplimiento de estos objetivos, la PAC se compone de dos niveles: *La Política de Precios y Mercados* y *La Política de Estructuras*. La Política de Precios y Mercados es operada a través de las conocidas Organizaciones Comunes de Mercados Agrícolas (OCM) que se crearon durante los primeros años de la PAC y cuya propósitos era el gestionar la producción y el comercio de la mayor parte de la producción agrícola de la UE. Su finalidad era garantizar ingresos estables a los agricultores y un abastecimiento continuo a los consumidores europeos. Para el año 2007 pasaron de ser 21 OCM (con normas propias) a ser sola una y estaba consolidada y sustentada en el artículo 40 del Tratado de Funcionamiento de la UE²⁴.

Para el cumplimiento de los objetivos de la PAC, existían 3 tipos diferentes de OMC que intervenían en el mercado agrícola a través de²⁵:

²³ Basado en el Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea (modificado por el Tratado de Niza): <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:12002E/TXT&from=ES>

²⁴ Para más información, consultar:

https://eurlex.europa.eu/summary/glossary/common_agricultural_markets.html?locale=es

²⁵ Idem

- precios institucionales y mecanismos de fijación de precios: Uno de los objetivos de la PAC es garantizar ingresos necesarios para sus agricultores y ganaderos, así como la venta de sus productos dentro y fuera de la comunidad. Ante este escenario, la comunidad fijaba unos precios institucionales que difieren de los que los productores agrícolas y ganaderos van a recibir por la venta de sus productos, pero estos precios van a servir como una herramienta para situar los precios en donde desea la comunidad. Entre los distintos precios podemos encontrar los precios indicativos, precios umbral y los precios de intervención;
- medidas de intervención: Con el fin de alcanzar un nivel y estabilidad deseados la comunidad establecía a través de esta OCM un sistema de intervención para alcanzar este fin. Entre las distintas medidas de intervención que aplica la comunidad, tenemos las compras por los organismos de intervención, ayudas al almacenamiento privado, ayudas a la producción, ayudas al consumo humano, ayudas al consumo en la alimentación animal y ayuda a la eliminación de excedentes;
- régimen de intercambios con terceros países: En el caso de los mercados agrarios, para preservar su estabilidad, complementó su política de precios con un régimen de intercambios con terceros países. Este puede variar de una OMC a otra con respecto a los objetivos de esta. Para la mayoría de las OMC se realizó una separación entre el mercado comunitario y el mercado mundial. La idea fundamental de este régimen era fijar un nivel de precios mayor en la comunidad con respecto al mercado mundial. En otras OMC lo fundamental era igualar el nivel de precios comunitario con el mercado mundial. Las medidas que instrumentó la comunidad para su intercambio con otros países fueron medidas a la importación, medidas a la exportación y medidas complementarias.

Asimismo, las OCM se rigen a través de tres principios fundamentales, los cuales son (Varela, Montserrat, & Martínez, 2005, págs. 218-219):

- principio de Unidad de Mercado: En este principio se establece un precio único fijado en una unidad de cuenta común (actualmente el euro), ausencia de barreras arancelarias y no arancelarias entre los estados miembros, eliminación de ayudas nacionales que afecten el comercio entre los estados miembros, etc. Este principio tiene como finalidad el crear un mercado único en el interior de la Comunidad Europea;

- principio de Preferencia Comunitaria: Este principio pretende que las OCM favorezcan la producción, comercio y consumo de los estados integrantes de la comunidad sobre terceros países;
- principio de la Solidaridad Financiera: Como se indicó anteriormente, la aplicación de la PAC tiene un costo muy elevado en el presupuesto comunitario, por lo tanto, el Principio de Solidaridad Financiera indica que la implementación de la PAC genera una serie de ingresos (principalmente aranceles) que serán considerados “recursos propios de la comunidad”.

Por otra parte, la Política de Estructuras tenía la función de ser una política complementaria a la Política de Precios y Mercados ya que la sola aplicación de ésta en las distintas estructuras de producción (por cuestiones de diferencia de productividad, por la aplicación de regímenes de precios, etc.) que tenía la comunidad no era suficiente para lograr los objetivos de la PAC. Por razones obvias, las características de la Política de Estructuras eran distintas a la de precios y mercados. Entre las medidas que aplicaba la Política de Estructuras estaban las medidas de mejora de la eficiencia de las estructuras agrarias, mejora de las condiciones de transformación y comercialización de los productos agrícolas.

Reformas a la PAC antes de la firma del TLCUEM

Como lo indica Antonio Gazol Sánchez:

“La política agrícola ha absorbido el mayor monto del presupuesto comunitario, lo que ha sido fuente de tensión en el seno de la UE. Ha tenido éxito en el cumplimiento de sus objetivos básicos: sí ha elevado la productividad del sector, ha procurado por el nivel de ingreso de los productores, los consumidores han podido acceder a “precios razonables” a los productos agrarios (aunque son crecientes las protestas internas tanto por el monto de la ayuda como por algunos precios que se consideran inexplicablemente elevados), sí se han estabilizado los mercados y, en particular, ha asegurado la autosuficiencia. No es poco, pero el costo tampoco ha sido menor.” (Gazol Sánchez, 2015, pág. 237)

A pesar de esto, durante la década de los 80 empezaron a existir un conjunto de desequilibrios generados por la PAC entre los que figuran los excedentes agrícolas en determinados productos, crisis como la del año de 1984 provocado por el establecimiento de cuotas para la leche, los incrementos de los gastos agrícolas que en algunos casos no

repercutía en la renta de los agricultores, sino que era destinados a afrontar los costos de los elevados excedentes de la producción. Entre las causas que dieron pie a la primera reforma de la PAC se encuentran una diferencia entre la oferta y la demanda de los productos agrícolas en donde la oferta se incrementó y la demanda se estancó, así como que la implementación de la PAC produjo una reducción de la superficie cultivada y un descenso de la población activa agrícola.

1° Reforma a la PAC

La primera reforma de la PAC se llevó a mediados de la década de 1980 a través del llamado “Libro Verde” que la Comisión elaboró en el año de 1985 titulado “Las Perspectivas sobre la PAC” en el cual se hacía hincapié en los problemas generados por la aplicación de la PAC, así como propuestas para reformar la política:

Entre los objetivos establecidos para reformar a la PAC, estaban (Varela, Montserrat, & Martinez, 2005, pág. 238):

- disminución de la oferta excedentaria con respecto a la demanda;
- frenar el crecimiento de los gastos de la PAC en el presupuesto comunitario;
- darles un mayor desarrollo a las áreas rurales con el fin de conservar el entorno de la agricultura y la protección del medio ambiente;

Para el cumplimiento de estos objetivos, la Comunidad Europea implementó una serie de medidas, entre las que se encuentran (Varela, Montserrat, & Martinez, 2005, págs. 238-239):

- medidas limitativas de la producción;
- estabilizadores presupuestarios;
- medidas socioestructurales;
- incorporación de la política estructural de la PAC dentro de la política de cohesión económica y social²⁹

²⁹ Para más información con respecto a la Reforma a la PAC, Consultar Donoso, J., Montserrat, M., & Martinez, J. (2005). *Lecturas de Integración Económica*. Barcelona: UBe.

2° Reforma de la PAC 1992

Con la aplicación de la 1° Reforma se logró reducir los excedentes de algunos productos agrícolas, así como se logró controlar el incremento de los gastos de la PAC. Pero a pesar de esto, se presentaron nuevos problemas en la agricultura, los cuales fueron:

- excedentes en productos como el vacuno, leche, vino y tabaco;
- la desigual distribución de las ayudas concedidas por parte del Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA) a las explotaciones; conflictos con la comunidad internacional por la colocación de los excedentes agrícolas con grandes subsidios en los mercados mundiales y; conflictos con los países del GATT dado los altos precios de la comunidad en comparación con los del mercado internacional y el control de la importación de los productos hacia la comunidad.

Estos nuevos problemas que se presentaron llevaron a establecer una serie de objetivos para superarlos, entre los cuales se encuentran (Varela, Montserrat, & Martinez, 2005, pág. 241):

- se trazó como objetivo el ajuste de la producción y de los precios, esto con el fin de evitar los excedentes y acercar los precios de la comunidad a los precios del mercado internacional;
- mantener la renta agrícola ante variaciones derivadas del ajuste de precios arriba indicado;
- un mayor desarrollo rural compatible con la conservación y mejoramiento del medio ambiente.

De igual manera que para la primera reforma, para el cumplimiento de los objetivos se llevaron a cabo una serie de medidas, entre las que se encontraron (Varela, Montserrat, & Martinez, 2005, pág. 241):

- disminución en los precios y volúmenes de intervención para aproximarlos a los precios mundiales. Esto se haría en un periodo máximo de 3 años;
- la sustitución de precios garantizados por el régimen de pagos directos a los agricultores;
- cambio en el uso de explotaciones a fines no productivos como medida protectora del medio ambiente;

- establecimiento del Régimen de Pago Único del cereal;
- reformas a varias OCM como la de cultivos, herbáceas, tabaco, leche y derivados, carne de vacuno, frutas, hortalizas, aceites de olivo, etc.

Agenda 2000

En términos generales, la reforma de 1992 tuvo resultados destacables como fueron la disminución de los excedentes agrícolas, la aproximación de los precios de la comunidad a los precios internacionales, aumento de la renta agrícola media, mayor beneficio a los consumidores como consecuencia de la disminución de precios, entre otros. Con todo y estos resultados, la Comisión decidió profundizar en la reforma anterior. Esta serie de trabajos dio lugar al documento denominado “Agenda 2000: Reformas y Revisión de la Política Agrícola Común” que se alcanzó a raíz del Consejo Europeo de Berlín de los días 24 y 25 de marzo de 1999. Esta reforma se centró principalmente en los siguientes objetivos:

- un nuevo ajuste a los precios internos con respecto a los precios internacionales, con apoyos a los productores en caso de afectación ante esta medida;
- los Estados Miembros deben de respetar las condiciones medioambientales para poder ser acreedores a las ayudas, así como la posibilidad de reducir esas ayudas para financiar medidas de desarrollo rural;
- estabilización presupuestaria mediante un marco financiero estricto para el periodo 2000-2006;
- basado en la Conferencia de Cork de 1996, el refuerzo de las medidas estructurales en vigor en el marco de una nueva política de desarrollo rural denominada “Segundo Pilar de la PAC”.

Esta reforma dio paso a la reforma más ambiciosa (reforma de 2003) que ha tenido la PAC a lo largo de su historia con cuatro objetivos principales³²:

- conectar de mejor manera la agricultura europea con los mercados mundiales;
- preparar la ampliación de la UE;

³² Consultar <http://www.europarl.europa.eu/factsheets/es/sheet/107/los-instrumentos-de-la-pac-y-sus-reformas>

- llevar a cabo políticas en materia de protección del medio ambiente y de la calidad de los productos ante las nuevas exigencias sociales;
- compatibilizar en mayor medida a la PAC con las exigencias de terceros países.

Como se puede apreciar, las reformas a la PAC han tenido como fin el proteger el sector agrícola europeo, pero al mismo tiempo el insertarlo al comercio internacional. En general las medidas y esfuerzos han sido grandes al igual que los resultados³³.

Por otra parte, el sector pesquero también ha estado sujeto a modificaciones desde que se instauró la Comunidad Europea. A continuación, se presenta de manera breve lo relacionado a la Política Pesquera Común (PPC).

b) Política Pesquera Común (PPC) de la Unión Europea

Introducción e Historia

El nacimiento de la Política Pesquera Común (PPC) tuvo su origen en los años setenta, la cual viene incluida en la PAC tal y como lo menciona Antonio Gazol Sánchez:

“El artículo 38 del Tratado de Roma (actual artículo 32) es punto de arranque de la Política Agrícola Común, establece, en el inciso 3, que los productos para los que serán aplicables las disposiciones de ésta (de la PAC) son los contenidos en los artículos (conforme a la numeración actualizada) 33 a 38, enlistados en el Anexo 1 del Tratado. Dicho anexo 1 incluye, dentro de la PAC, “pescados, crustáceos y moluscos”. De este hecho surge que la política pesquera adquiera el carácter de común.” (Gazol Sánchez, 2015, págs. 246-247)

El sector pesquero, así como el acuícola no representan sectores de peso en el PIB de la UE, pero por el contrario su impacto en el empleo de algunas naciones es fundamental ya que no tienen una oferta grande de sectores económicos en donde emplear esta mano de obra. A nivel mundial, la UE (de los 28) se encontró en el quinto lugar tanto de producción de pescado(capturas) como en la producción acuícola para el año de 2019. La producción de ambas representó solo 3% del total mundial. ³⁴

Entre los objetivos de la PPC al momento de su ejecución se encontraron:

³³ Las sucesivas reformas a la PAC no se exponen en este trabajo, aunque no está de más mencionar que después de la reforma del 2003 existieron otra serie de reformas como la de 2013.

³⁴ Basado en <https://www.eumofa.eu/documents/20178/77960/El+mercado+pesquero+de+la+UE+-+Edici%C3%B3n+2016.pdf/b5d27a94-61cd-48ae-ac0b-608a442ba3da>

- preservar las poblaciones de peces;
- proteger el medio ambiente marino;
- garantizar la viabilidad económica de las flotas europeas;
- proporcionar a los consumidores alimentos de calidad.

La PPC empezó a tomar forma y a tomar identidad propia a partir de 1970 con la adopción de las Zonas Económicas Exclusivas (ZEE) por parte de los Estados y la adhesión de países que disponían de flotas pesqueras importantes. Ante estos cambios, la Comunidad se dio a la tarea de dar respuesta para resolver los problemas que tenía o podría tener el sector pesquero y acuícola como fueron³⁵:

- acceso a los recursos comunes;
- conservación de las poblaciones;
- medidas estructurales para la flota pesquera;
- relaciones internacionales en la pesca.

Reglamentos y reformas de la PPC

Reglamento de 1983

El Consejo Europeo adoptó en el año de 1983 el Reglamento (CEE) n.º 170/83 por el cual se ponía en marcha la PPC de la nueva generación en el que se adoptaban las ZEE, se formulaba el concepto de estabilidad relativa, así como medidas conservacionistas de gestión basadas en los totales autorizados de capturas (TAC) y las cuotas.

Reglamento de 1992

El Reglamento (CEE) n.º 3760/92 fue el reglamento que reguló la política pesquera hasta 2002 e intentó revertir los grandes desequilibrios que existía entre la capacidad de flota y las posibilidades de captura. Entre las soluciones que dio este reglamento están³⁶:

- Reducción de la flota comunitaria acompañado de medidas estructurales para atenuar las consecuencias sociales

³⁵ Para más información, consultar: <http://www.europarl.europa.eu/factsheets/es/sheet/114/la-politica-pesquera-comun-origenes-y-evolucion>

³⁶ Idem

- Se introdujo el concepto de “esfuerzo pesquero” a fin de establecer y mantener el equilibrio entre los recursos disponibles y las actividades pesqueras

Este reglamento sometió el acceso a los recursos a un sistema de concesión de licencias eficaz.

Reforma de 2002

Las medidas adoptadas en el Reglamento (CEE) n.º 3760/92 no tuvieron los resultados esperados para detener la sobrepesca, por el contrario, el deterioro de poblaciones de peces aumentó con el paso del tiempo. Esta situación dio pie a la reforma de 2002 que fue constituida en tres reglamentos y que entraron en vigor el primero de enero de 2003. Este fue un paso importante hacia una mejor gestión de los recursos marinos. Los reglamentos que entraron en vigor fueron³⁷:

- Reglamento Marco (CE) noº 2371/2002 que contiene lo relativo a la conservación y explotación sostenible de los recursos pesqueros en virtud de la PCC
- Reglamento (CE) nº 2369/2002 que contiene las definiciones de las modalidades y condiciones de las intervenciones comunitarias con la finalidad estructural en el sector de la pesca.
- Reglamento (CE) n.º 2370/2002 en el que se establece una medida por parte de la Comunidad para el desguace de buques pesqueros.

En términos generales, estos fueron los resultados de la PPC³⁸:

“El principal objetivo de la reforma de 2002 era asegurar un futuro sostenible para el sector pesquero garantizando puestos de trabajo e ingresos estables para los pescadores, atendiendo la demanda de los consumidores y preservando al mismo tiempo el frágil equilibrio de los ecosistemas marinos. La reforma introdujo la gestión a largo plazo de las actividades pesqueras, incluida la preparación de medidas de emergencia, planes plurianuales de recuperación para las poblaciones que se encontrasen por debajo del umbral biológico de seguridad y planes plurianuales de gestión para las demás poblaciones.

Para no contribuir al desequilibrio entre el exceso de capacidad de la flota y las posibilidades reales de pesca, desde 2005 las ayudas se han destinado exclusivamente a la mejora de

³⁷ Idem

³⁸ Idem

la seguridad y las condiciones de trabajo a bordo y de la calidad de los productos, a la adopción de técnicas pesqueras más selectivas o a equipar a los buques con sistemas de localización de buques vía satélite (SLB).

También se adoptaron medidas socioeconómicas para ayudar al sector durante el periodo transitorio. Para que los controles fueran más eficaces, transparentes y justos se creó la Agencia Europea de Control de la Pesca (EFCA), con sede en Vigo.

La reforma de 2002 ofreció a los pescadores una mayor participación en las decisiones que les afectan mediante la creación de consejos consultivos regionales (CCR) integrados por pescadores, expertos científicos, representantes de otros sectores relacionados con la pesca y la acuicultura, así como por las administraciones locales, regionales y nacionales, las asociaciones ecologistas y los consumidores³⁹.”

Conclusiones del capítulo uno

La teoría de la integración económica permite conocer y entender de mejor manera el proceso de conformación de bloques económicos que han tenido los países alrededor del mundo partir de la segunda mitad del siglo XX, así como las diferentes intensidades, los mecanismos de los que se pueden apoyar los países para la conformación de estos, y las consecuencias que conlleva la conformación de alianzas económicas con otros países.

Es preciso mencionar que, aunque la teoría pueda presentar inconvenientes o limitaciones (como se abordó con el tema de los tratados suscritos entre países de diferente nivel de desarrollo) y que no es exclusivo de la teoría de la integración ya que en economía constantemente existen teorías con estas características, esta puede ser aplicada de forma correcta si se acompaña de políticas públicas nacionales encaminadas a aprovechar de mejor manera los beneficios del comercio o en su caso corregir las fallas del mismo. Pero es preciso mencionar que, en la actualidad, y más en un mundo globalizado, un país difícilmente podrá salir a flote sin algún tipo de comercio con el exterior.

En el caso específico del TLCUEM, este se sitúa dentro de una zona de libre comercio (el primer grado de intensidad) ya que solo tuvo como objetivo la eliminación de barreras arancelarias entre los países firmantes sin establecer un arancel externo común o en su

³⁹ Al igual que la PAC, la PPC tuvo sucesivas reformas como la Reforma a la PPC de 2013, tema que no se aborda en este trabajo.

caso la libre circulación de los factores de la producción (capital y trabajo). Del lado mexicano la firma de este tuvo la finalidad de aprovechar de mejor manera el gran mercado europeo para diversificar sus exportaciones y reducir la dependencia con los EE. UU, pero, como se verá en los capítulos siguientes, dicho objetivo para el caso agropecuario no se cumplió a pesar de que los calendarios de desgravación favorecieron a las exportaciones agropecuarias mexicanas, ya estas quedaron libre de aranceles de formas más rápida que sus contrapartes europeas, aun cuando la UE aplicaba las políticas comunes agraria y pesquera para proteger dichos sectores de la competencia internacional, así como preservar su soberanía.

Capítulo 2 Historia de las Relaciones Comerciales entre México y la Unión Europea

Proceso de integración de la UE

El proceso de Integración europea ha sido considerado por muchos estudiosos de la integración como la experiencia más consolidada y exitosa del siglo XX debido principalmente a los avances que ha obtenido en materia de comercio internacional, apertura de las económicas de bienes y servicios y eliminación de arancelas. Estos resultados no se han limitado al terreno económico y comercial, sino que ha tenido resultados favorables en otros terrenos como el político (creación del Parlamento Europeo y de todas las Instituciones), cultural (el apoyo a la industria cultural y creativa), las sucesivas ampliaciones de la UE y el periodo de paz que se ha establecido entre los países a partir de la puesta en marcha de la UE⁴⁰. Por otra parte, y como en cualquier proceso de integración, la UE no pudo cumplir todos los objetivos que se propuso como fue el caso de la entrada en vigor de la Constitución Europea, la creación de un ejército puramente europeo o el caso de una falta de identidad europea.

La conformación de la UE ha sido un trabajo de más de 70 años por parte de las naciones que hoy la integran, y a pesar de los problemas que enfrentó la integración, actualmente cuenta con 27 países⁴¹ que la integran y que en un futuro no lejano podría ampliarse⁴². Asimismo, a nivel económico, la UE es la principal potencia comercial del mundo, ya que para el año del 2022 representó el 29.33% de las exportaciones mundiales y el 29.24% de las importaciones mundiales de bienes, siendo la principal exportadora mundial de productos manufacturados y de servicios, así como el mayor mercado de importación para aproximadamente 80 países⁴³.

El camino a la Integración Europea data del 9 de mayo de 1950 (conocido como el Día de Europa), día en que se firmó el Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica del Carbón y el Acero (CECA) promovida principalmente por los Franceses Robert Schuman y

⁴⁰ Basado en: <https://www.elperiodico.com/es/internacional/20170319/los-grandes-logros-de-la-ue-5908772>

⁴¹ Los países que conforman la Unión Europea son: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal,, República Checa, Rumania y Suecia.

⁴² Los actuales países candidatos son: Albania, Moldavia, Montenegro, Macedonia del Norte, Serbia, Turquía y Ucrania. Información consultada en la página de la Comisión Europea:

https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/policies/eu-enlargement_es

⁴³ Información extraída de COMTRADE <https://comtradeplus.un.org/>

Jean Monnet. La formación de la CECA tuvo como principal objetivo resolver los problemas siderúrgicos que se encontraban en la región carbonífera entre Alemania y Francia. Así es que con el llamado de Schuman de establecer una Alta Autoridad Común para resolver estos problemas, estuvieron de acuerdo los tres países pertenecientes al Benelux⁴⁴, la República Federal de Alemania, Francia y la República Italiana. A este grupo, que se les conocía como el de “los seis” iniciaron una serie de pláticas que al final se convertirían en la creación de la CECA. Tiempo después de la declaración de Schuman se inició una conferencia para la creación del Tratado bajo la presidencia de Jean Monnet. El tratado se ratificó el 19 de marzo de 1951 con el nombre de “Tratado de Paris” en primera instancia por los jefes de las delegaciones y un mes después por los ministros de cada país que modificaron aspectos menores. Al final fueron ratificados por los parlamentos de los Estados miembros en el año de 1951 y 1952, por lo que entró en vigor el 25 de julio de 1952 en los países de la Europa “de los seis”. Dicho tratado buscó construir en una primera etapa una “federación europea” siendo el mercado común del carbón y el acero la punta de lanza para experimentar una fórmula que pudiera extenderse a otros ámbitos económicos con lo que se buscaba la construcción de una Europa política. Asimismo, se buscó establecer un mercado basado en la libre circulación de capitales, bienes y servicios, con la finalidad de fomentar la expansión económica y el empleo para subsanar los efectos de la segunda guerra mundial, por lo que el fin último era establecer un mercado común que suprimiera los aranceles.

Unos años después, el 25 de marzo de 1957 se firmó el Tratado de Roma que daba vida a la Comunidad Económica Europea (CEE) y a la Comunidad de la Energía Atómica (EURATOM). La firma de este tratado dio origen a lo que hoy se conoce como UE. En palabras de Ramón Tamames, este tratado tenía como objetivo básico “la creación de un ente supranacional con personalidad propia, la CEE, cuya misión fundamental había de ser la formación de un mercado común, manifestación visible de una verdadera unión económica que, sin embargo, no venía a configurarse como integración plena” (Tamames, 1982, pág. 57)

Las acciones emprendidas por el Tratado de Roma fueron:

1. Supresión de las barreras comunitarias;

⁴⁴ El Benelux estuvo formada por Holanda, Luxemburgo y Bélgica y su principal objetivo fue la formación de una unión económica. Es considerada como el primer gran tratado de Europa y el pionero hacia la formación de la Unión Europea.

2. Establecimiento de un Arancel Exterior para la formación de un mercado común;
3. Adopción de una política comercial frente a terceros;
4. Políticas comunes en los sectores de la agricultura y los transportes.

El Tratado de Roma tenía instituciones en las que confiaba el cumplimiento de sus tareas, las cuales eran: Asamblea Parlamentaria, el Consejo de Ministros, la Comisión Europea, el Tribunal de Justicia y el Comité Económico y Social. En términos generales el proceso del Tratado de Roma se desarrolló sin ningún problema y ya para el año de 1968 se habían cumplido con los compromisos establecidos.

La década de los años 70 fue una década de inestabilidad económica, no solo para Europa, sino para todo el mundo, principalmente por la crisis energética provocada por medio oriente por el embargo petrolero. Esto afectó a Europa debido a que el 70% de los recursos energéticos de las naciones europeas se obtenían de Medio Oriente. En medio de esta crisis petrolera, en 1974 se reunieron los Jefes de Estado en la Cumbre de París. El economista Francois Xavier Ortoli era el nuevo presidente de la Comisión y propuso establecer un “Consejo Europeo” que funcionara mediante la realización institucionalizada de tres reuniones al año de los Jefes de Estado y Gobierno. Asimismo, se decidió la elección directa de los diputados al Parlamento Europeo por sufragio universal directo en comisiones generales que se celebrarían en cada una de las naciones comunitarias. El nuevo Consejo Europeo pasaría a ser la quinta institución de la CEE y tendría un presidente cada seis meses de cada país comunitario, en estricto orden alfabético. En términos generales, en este consejo se definirían cuales habrían de ser los rumbos a tomar en el ámbito económico, político y social.

La época de los años 80 fue un periodo muy importante en Europa debido a que se intensificaron los procesos de integración en dicho continente por lo cual fue necesario modificar los tratados fundacionales, empezando por el Acta Única Europea (AUE) para conseguir el mercado interior y posteriormente por el Tratado de la Unión Europea (TUE) para regular la unión económica y monetaria. Durante el mandato de 10 años al frente de la Comunidad por parte de Jacques Delors (1985-1995) se llevaron a cabo dos de los proyectos más importantes para la comunidad de los nueve, que eran el mercado interior y el inicio de la unión económica y monetaria. Una vez que Delors asumió la presidencia el 1 de enero de 1985 tenía la idea de un mercado interior a través de una reforma institucional y finalizar lo previsto por el Tratado de Roma respecto del mercado común. Tiempo después, la Comisión precedida por Delors presentó lo que se conocería como el “Libro

Blanco Sobre el Mercado Interior”, pero la idea de implementarlo no fue tarea fácil y ante esta situación se celebró en 1985 la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno precedida por Bettino Craxi en Milán en donde se estudió la conveniencia de convocar la Conferencia Intergubernamental (CIG) para elaborar un nuevo Tratado y que se votó para que la Comisión Europea centrara la reforma sobre los aspectos económicos y que se instrumentará a través de un nuevo Tratado, que daría lugar al AUE.

Asimismo, la CIG tenía como fin estudiar dos cuestiones importantes en el Tratado, las cuales eran:

- La reforma político-institucional;
- La consecución del mercado interior.

Estos documentos darían paso al AUE que aprobó el Consejo Europeo de Luxemburgo en 1985 y que fue firmado en dicha ciudad el 17 de febrero de 1986. Asimismo, al ser ratificados por los Estados, entró en vigor el 1 de julio de 1987

El principal objetivo de la AUE, como lo indica Fernández Navarrete Donato, fue:

“Contemplar el mercado común, al que comenzó a denominar mercado interior. También lo fueron, entre otros, el reforzamiento de la cohesión social, y la agilización del proceso de toma de decisiones del Consejo y el inicio de la cooperación política” (Fernandez Navarrete, 2012, pág. 116)

Por otra parte, el AUE contemplaba dos grandes vertientes de trabajo, las cuales eran la vertiente política-institucional y la económica.

Entre los aspectos políticos-institucionales más importantes estaban en agilizar el proceso de toma de decisiones del Consejo. Asimismo, se trataría de incrementar las competencias del Parlamento Europeo en la adopción de actos jurídicos comunitarios, y se creó e incorporó el marco jurídico de las Comunidades, el Consejo Europeo en donde el artículo 2 indicaba que el consejo debería de reunirse al menos 2 veces al año. Por otra parte, un punto importante a resaltar por parte de la AUE fue el inicio de la cooperación en materia de política exterior más conocida como Cooperación Política Europea (CPE).

En lo que respecta en materia económica, la principal meta por parte de la AUE fue la de eliminar las barreras internas con el objetivo de lograr un mercado interior, así como de liberalizar la PAC y el sector servicios, de capitales y de personas para tener un mercado que resolviera las necesidades de la comunidad. Para resarcir los daños que podría

provocar a los países menos desarrollados dentro de la comunidad se introdujo una política de cohesión económica y social destinada a canalizar vía un presupuesto interno los recursos correspondientes a mitigar las disparidades en que podría incurrir la liberalización.

Después de la caída del Muro de Berlín y como consecuencia directa de la Reunificación Alemana, permitió a ésta y a Francia impulsar en 1990 la unión monetaria y política. Esto derivó en la creación y conclusión del Tratado sobre la Unión Europea (TUE)⁴⁵ a finales 1991 y entró en vigor el 1 de noviembre de 1993. El TUE debía de poner una serie de medidas para el avance de la unión monetaria que se encontraba a principios de la década de los 90 en una situación de debilidad. El tratado constituía un conjunto de 300 artículos, integrado por 17 protocolos y 33 declaraciones que modificaban o complementaban los tratados de la CECA, CEE, EURATOM y el AUE. Dicho tratado contempló que la unión europea reposaba sobre 3 pilares los cuales eran:

- a) La Comunidad Europea;
- b) La política exterior y la seguridad común que la mueve;
- c) La cooperación en los dominios de la justicia y en los asuntos internos de la unión.

Asimismo, en el tratado se hablaron temas sobre “Ciudadanía Europea” y de la solidaridad sin quebrantar las supremacías nacionales, como lo indica el principio de subsidiariedad. El proceso de ratificación del tratado se prolongó hasta finales de 1993 debido a la dificultad de los gobiernos de la comunidad para convencer a sus respectivos parlamentos. Se avanzó en temas monetarios, pero quedó muy limitado en materia política y social. Se creyó que la construcción de Europa a través del camino del TUE se vería reducida solamente a las estructuras del mercado abierto, al de la competencia como respuesta a los mercados americanos y japoneses.

Cuatro años después, el Tratado de Ámsterdam (TA) fue suscrito el 2 de octubre de 1997 y tenía como objeto principal revisar algunas disposiciones puestas en práctica luego de la entrada en vigor del TUE. Entre las principales tareas que tenía el TA estaban, como lo indica Francisco Dávila Aldás:

“Revisar la PESC, se ampliarían los procesos de codecisión y se añadirían algunos temas como energía, turismo y protección civil. Más aun, bajo la demanda del Parlamento, se examinarían los presupuestos comunitarios y el funcionamiento de los numerosos comités

⁴⁵ También conocido como Tratado de Maastricht

de representantes de los gobiernos que hacían aún más engorrosos los procesos de toma de decisiones” (Davila, 2003)

En términos generales los resultados del TA fueron pobres y ante esta situación el 16 de julio de 1997 la Comisión presentó lo que fue la “Agenda 2000” que era una reivindicación al anterior tratado donde se fijaron las estrategias financieras para el periodo 2000-2006 así como preparar los mecanismos para atraer las inversiones necesarias frente a la necesidad de los próximos candidatos a formar parte de la Unión. Asimismo, para el año de 1999 se fijó la tercera etapa de la Unión Europea Monetaria (UEM) que finalizaba y daba vida a la unión monetaria.

Como lo indicaba el TUE, el proceso de construcción de la moneda única para un nuevo nivel de integración económica comprendía 3 etapas:

1. La liberación del mercado de capitales y la ampliación del Mercado Interno Europeo que se desarrolló entre 1990 y 1993;
2. La segunda etapa estaba fijada por el Consejo Europeo de Bruselas en el periodo del 29 de octubre de 1993 y que concluiría en 1999. En éste se fijaron las bases de una política monetaria única, manteniendo y reforzando la cooperación entre los diferentes bancos centrales de los Estados miembros. Esto daría vida al Instituto Monetario Europeo (IME) que sería un apoyo como guía a los asuntos prácticos de la futura moneda única;
3. La última etapa comprendería el periodo 1999-2002. Siendo el último escalón la unión aceleraría el proceso para llevar una política monetaria única y de cambios independiente de los Estados. Esta última etapa estaría regulada por el Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) y sería el Banco Central el único autorizado para emitir la moneda. En la Europa conformada por los 15, sólo 11 países formaron parte de la llamada “eurozona” en donde sus monedas locales fueron retiradas hasta marzo de 2002.

El SEBC llevó por buen camino la circulación del euro entre los 11 países que la acogieron, así como cumplir con los objetivos de la agenda del 2000 para fortalecer las instituciones supranacionales.

Por otra parte, ante el inminente fracaso del TA en conseguir la reforma institucional para expandir a la UE al este, se firmó el 26 de febrero de 2001 en Tratado de Niza que entró en vigor el 1 de febrero de 2003.

Como lo indica el estudio “El tratado de Niza y la Convención sobre el futuro de Europa” de la UE en 2023:

“El Tratado de Niza solo pudo preparar de manera parcial a la Unión Europea para las importantes ampliaciones al este y al sur que tuvieron lugar en 2004 y en 2007. Así pues, a raíz de las preguntas planteadas en la Declaración de Laeken, la Convención sobre el futuro de Europa se esforzó por crear una nueva base jurídica para la Unión mediante el Tratado por el que se establece una Constitución para Europa, que no fue ratificado a causa del resultado negativo de los referendos celebrados en dos Estados miembros.” (Maciejewski, 2023, pág. 1).

La necesidad que tenía la Unión Europea de crear una constitución por y para los europeos dio sus inicios en el proyecto denominado Tratado de Lisboa con la Declaración de Laeken a finales de 2001. La Declaración de Laeken se celebró en los días 14 y 15 de diciembre de 2001 en Laeken, Bélgica y fue adoptada por la Europa de los 15. Esta declaración hacía una reflexión sobre los logros alcanzados por la Unión Europea, así como sobre el futuro de ésta.

Al final, la ratificación del Tratado de Lisboa fue un verdadero fracaso debido a que se abrió un debate interno para su aprobación parlamentaria en los 25 países miembros. La entrada en vigor del Tratado estaba programada para el 1 de enero de 2006 pero esto nunca se pudo llevar a cabo debido a la oposición en el voto por parte de Francia y Holanda, así como de la suspensión del proceso en el Reino Unido, “lo que supuso dos años de “parálisis” en la construcción de la Comunidad Europea a la espera de un mejor momento” (Muñoz & Jámes, 2011, pág. 8)

El fracaso en la aprobación de la Constitución Europea llevó en el año de 2007 a una importante crisis en el proceso de integración europea. En ese mismo año el Consejo Europeo de Berlín aprobó el 23 de junio un mandato para negociar un nuevo Tratado que fue firmado el 13 de diciembre de 2007, llamado Tratado de Lisboa (TL) cuyo objetivo principal fue el de aumentar la democracia, transparencia y la eficacia de la Unión Europea, así como dotarla de personalidad jurídica.

En la proclamación de este nuevo tratado se abandonó el concepto “Constitucional”, y se convino sustituirlo por el de “Tratado de Reforma de la UE” y que principalmente modificaba los Tratados de Roma y Maastricht, pero especialmente la nueva Carta de los Derechos

Fundamentales de la Unión Europea que sustituta a la proclamada en Niza que redefinía la ciudadanía de la unión como un espacio de libertad, seguridad y justicia.

El principal motivo por el cual se destrabaron las negociaciones en el TL fue por los esfuerzos realizados por la presidencia alemana en la UE. Una de las negociaciones de ésta fue llegar a un acuerdo con los gobiernos miembros de la UE para poder salir de la situación de parálisis en que había quedado la UE tras el fracaso de la TCUE.

Ya a finales de 2008, el TL había sido ratificado por todos los miembros a tiempo para las elecciones al Parlamento Europeo de 2009. Pero nuevamente esto no fue posible debido al rechazo por parte del electorado de Irlanda al tratado en junio de 2008 por lo que el texto no entró en vigor hasta el 1 de diciembre de 2009.

El Tratado que entró en vigor en 2009, como lo indica el Parlamento Europeo

“confirió nuevas competencias legislativas al Parlamento Europeo y lo puso en pie de igualdad con el Consejo de Ministros para decidir qué hace la UE y cómo se gasta el dinero. También cambió la forma en que el Parlamento trabaja con las otras instituciones y otorgó a los diputados más influencia sobre los que dirigen la UE. Todas estas reformas garantizan que, a través de su voto en las elecciones europeas, el ciudadano tiene más peso en las decisiones sobre el rumbo que Europa ha de tomar.”⁴⁶

A más de 60 años del inicio de la CECA y a pesar de que en el año 2020 Gran Bretaña abandonó la UE, el resultado de la conformación del bloque europeo ha servido como ejemplo e inspiración en otras regiones del mundo (principalmente en América Latina y África) que han llevado con mayor fracaso que éxito sus respectivos sueños de integración económica.

En general, el proceso de integración económica de Europa ha sido un trabajo arduo, siendo que en algunos casos no se cumplieron los objetivos deseados como lo fue la creación de un ejército puramente europeo o el caso de una falta de identidad europea. A pesar de que la UE ha tenido como objetivo principal crear un mercado interno grande, ésta ha suscrito tratados de libre comercio con otras regiones en el mundo, con la intención de buscar nuevos mercados para sus productos.

⁴⁶ Para mayor información, consultar: <https://www.europarl.europa.eu/about-parliament/es/powers-and-procedures/the-lisbon-treaty#:~:text=El%20Tratado%20de%20Lisboa%2C%20que,c%C3%B3mo%20se%20gasta%20el%20dinero.>

A continuación se presentan los principales Tratados que ha suscrito la UE con naciones subdesarrolladas, en especial con América Latina.

Principales tratados de la UE con naciones subdesarrolladas: El caso de Latinoamérica.

Las relaciones entre Europa y América Latina (AL) data de siglos de historia, principalmente porque América Latina fue colonia de España y Portugal.

A partir del siglo XX y después de los sucesos de las dos guerras mundiales, Europa perdió influencia en AL principalmente porque EE.UU, nueva potencia mundial, se convirtió en el principal comerciante con esta zona. El surgimiento de la CEE fue de gran interés para AL dado que se sintieron alentados para comenzar un camino parecido al de la CEE. Una vez que entró en vigor la CEE esta llevó a cabo un proceso de mayor coordinación y cooperación con AL, pero a pesar de esto, a finales del siglo XX y ya siendo conformada la UE, existió un interés europeo por expandir sus productos a EE.UU y a Asia en detrimento de las relaciones con AL.

Sin embargo, y a pesar de que la UE buscó entrar al mercado de EE.UU y de Asia, a partir de 1995 la UE dinamizó las relaciones con Mercosur (especialmente Chile) y con México, para suscribir acuerdos marco. Para poder avanzar en la asociación entre la UE y estos países, se hicieron grandes esfuerzos, tal como lo indica Francisco R. Davila Aldás

“La UE escogió al Mercosur como punto de avanzada y el 24 de noviembre de 1999 se comenzaron las negociaciones para el acuerdo de Asociación Interregional Unión Europea-Mercosur, la cual incluiría la liberación comercial entre ambas. También los representantes de Chile y México se reunieron con los de la UE para negociar acuerdos similares, en esa misma fecha. El segundo consiguió cerrar el acuerdo tan anhelado, especialmente a partir de diciembre de 1994, fecha en la cual la Comisión Europea hizo público el documento “La profundización de las relaciones entre la UE y México, con la que se intentaba poder equilibrar su sofocante relación con EE.UU, suscrita un año atrás mediante la firma del TLCAN. EL acuerdo que se concretó en el Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (TLCUEM) contiene notables concesiones mutuas que se irán consolidando a lo largo de los años siguientes” (Dávila, 2003, págs. 139-140)

Tuvieron que pasar alrededor de ocho años para que la UE firmara otro acuerdo con AL, y este fue el Acuerdo de Partenariado Económico con los 15 países caribeños que obligaba a estos a eliminar restricciones de al menos 80% de las importaciones de la UE en un periodo de 15 años. Por otra parte, desde el año 2013 entraron en vigor acuerdos de asociación entre 8 países latinoamericanos y Bruselas (seis países centroamericanos) y dos miembros de la Alianza del Pacífico, Colombia y Perú.

Actualmente la UE como bloque, tiene libre comercio con 12 de los 19 países de la región entre los cuales se encuentra:

Paraguay, Bolivia, Cuba, Colombia, México, Perú, Venezuela, Argentina, El Salvador, Panamá, Honduras, Chile, Brasil, Ecuador, Costa Rica, Guatemala y Nicaragua.

Relaciones economicas México-Unión Europea

a) Antecedentes

Durante la última década del siglo XX se dieron acontecimientos importantes de carácter económico en el continente americano como fue el intento de los EE.UU. de promover un Acuerdo de Libre Comercio de América Latina (ALCA), la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre otros. En el ámbito internacional se dio el nacimiento de la OMC, y la firma del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM).

Europa y México han tenido, desde la independencia de México y el establecimiento de México como República marcados lazos históricos que hasta el día de hoy son visibles. Después de la Segunda Guerra Mundial y ante el inicio de la Guerra Fría, EE.UU. ocupó el lugar que Europa tenía en América Latina. Las relaciones que existían entre Europa y América Latina nunca habían sido fructíferas, por parte de América Latina las prioridades con Europa siempre habían sido secundarias y desde la declaración de la Doctrina Monroe, América Latina fue vista por Europa como zona de influencia de los EE.UU. y por lo tanto, no adoptó políticas comerciales con esta una vez finalizada la guerra. En particular, México centró sus relaciones comerciales con los EE.UU., dado que después de la guerra se convirtieron en el centro comercial más importante así como en la principal potencia

mundial. Asimismo, la adopción del sistema de sustitución de importaciones por parte de México tampoco ayudó a mejorar las relaciones con Europa.

Durante el mandato de Miguel Alemán Valdés (1946-1952) su política exterior se orientó en darle una mayor proyección al comercio exterior mexicano para poder lidiar un poco con la concentración de las exportaciones mexicanas al mercado de EE.UU.. Esto llevó a que durante el año de 1950 se firmaran algunos acuerdos comerciales con los Países Bajos, Italia, la extinta Checoslovaquia, Gran Bretaña, por lo que hubo un incremento de las exportaciones mexicanas a Europa.

Pero esta tendencia dio un giro inesperado apenas entró la administración de Adolfo Ruiz Cortines (1952-1958) quien no dio continuidad a la política exterior llevada por Miguel Alemán, dado que consideraba que México no debía verse envuelto en los conflictos de la Guerra Fría y por lo tanto con los países participantes.

Durante el mandato de Adolfo López Mateos (1958-1964) las relaciones con Europa alcanzaron una mayor intensidad ya que trató de diversificar nuevamente las relaciones de México con Europa, tanto en el plano económico, como en el político. Esto llevó a establecer en 1960 a la misión mexicana en Bruselas ante la CEE, tres años después de la entrada de los Tratados de Roma. Asimismo en 1963 y después de la llamada crisis de los misiles el presidente López Mateos viajó a Europa por la llamada "causa de la paz" que representó un momento importante para la relación México-Europa.

Pero de igual forma a como lo fue con el gobierno de Ruiz Cortines, Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970) mantuvo una posición de "aislamiento" con respecto a las relaciones con Europa, a pesar de que ésta se encontraba con una recuperación y crecimiento económico importante, dándole una mayor importancia a las condiciones internas. De igual manera, Díaz Ordaz detuvo y deshizo mucho de lo hecho por López Mateos en materia de política exterior con Europa

Fue hasta la década de los 70 y cuando el modelo de sustitución de importaciones comenzaba a mostrar signos de debilitamiento, el gobierno mexicano encabezado por Luis Echeverría (1970-1976) comenzó una política de promoción en el extranjero con la idea de que México buscaba nuevos mercados para poder colocar sus exportaciones.

Dado esto, el 15 de julio de 1975 se firmó el Acuerdo de Cooperación Comercial entre México y la Comunidad Europea. Unos meses después, el 13 de noviembre de 1975, el Senado de la República ratificó el acuerdo y aunque éste debía haber entrado en vigor el 1

de noviembre de ese mismo año, el acuerdo fue publicado por el Diario Oficial de la Nación hasta febrero de 1976.

b) El Acuerdo de Comercio y Cooperación de 1975

El objetivo principal de este acuerdo fue el ampliar la cooperación comercial y económica de las dos regiones, así como desarrollar y equilibrar su comercio recíproco. Por otra parte, este acuerdo no contenía ninguna disposición a la institucionalización de un diálogo político entre las regiones, dado que solamente era de carácter económico.

Bajo el artículo 12 del acuerdo se estableció que la entrada en vigor de este sería a partir del primer día del mes siguiente a su firma y que tendría una duración de 5 años, fecha en que las partes, en caso de que no existiera alguna denuncia, se prorrogaría anualmente si ninguna de las partes lo denunciara seis meses antes de su expiración. Esto fue así y el acuerdo se prorrogó un año más.

Asimismo el artículo 12 tenía características especiales, como lo Judith Arrieta:

“Cabe señalar que este mismo artículo contemplaba la posibilidad de modificar el acuerdo conforme a las nuevas situaciones y políticas de las partes que se fueron presentando en el campo económico, lo que equivalía, de facto, a la llamada “cláusula evolutiva”, incorporada en el Acuerdo México CE de 1991 y que fue calificada, en ese entonces, como un elemento innovador.” (Arrieta, 2003, pág. 240)

Estos acuerdos estuvieron autorizados por el artículo 113 del Tratado de Roma, y México lo suscribió en un momento en donde no formaba parte del GATT, pero de todos modos incluyó la cláusula de “la nación más favorecida”.

El acuerdo, aunque fue de alcance limitado, tuvo, como lo indica Herminio Blanco Mendoza, las siguientes características:

“Las partes acordaron concederse el trato de nación más favorecida en lo referente a: derechos aduaneros, y gravámenes a los intercambios comerciales; reglamentaciones acerca del aforo, del tránsito, del almacenaje y del transbordo de productos importados y exportados; los regímenes cuantitativos, y las reglamentaciones acerca de los pagos

relativos al intercambio de bienes y servicios, incluido el otorgamiento de divisas y la transferencia de dichos pagos” (Blanco, 1994, pág. 143)

Y continua diciendo

“La Comisión Mixta instituida por el acuerdo, tuvo entre otras funciones, establecer medios para superar los obstáculos a los intercambios comerciales, investigar los medios para favorecer la mayor cooperación comercial y económica, estudiar y recomendar medidas de promoción comercial y facilitar contactos de cooperación entre los empresarios de ambas partes” (Blanco, 1994, pág. 143)

Un aspecto importante de la firma de este acuerdo fue que en la región de América Latina, a México se le consideró un país “más avanzado” con respecto a los demás y por lo tanto esto hizo que México no participara en la llamada “cooperación al desarrollo” que se celebró en 1973 y que contemplaba temas de interés financiero, asistencialista, entre otros asuntos. Asimismo la excepción a este trato fue el otorgamiento por parte de la CE de la llamada “ayuda humanitaria” que comprendió ayuda sanitaria y para catástrofes naturales o políticas.

Ya para 1985 en adición al acuerdo de 1975 se firmó un acuerdo sobre comercio de productos textiles o Acuerdo Multifibras que a través del tiempo se ha ido renovando.

En términos comerciales, como lo indica Judith Arrieta sobre el desempeño del acuerdo:

“Se puede decir que los intercambios comerciales durante el periodo de vigencia del acuerdo, tuvieron un crecimiento sorprendente en los sesenta en un promedio anual de 23.86%. E incluso, en 1985, México alcanzó el nivel histórico máximo de exportaciones a la CE con 5 mil millones 275 mil ecus- casi el doble que en 1980 equivalente a 3,914 millones de dólares y al 16.4% de las exportaciones de América Latina a la CE en ese mismo año y que le representaron un superávit con la CE de 2,164 millones de dólares. Sin embargo, este nivel se fue reduciendo gradualmente, como resultado de la apertura comercial de México por su ingreso al GATT. En efecto, desde 1986, las exportaciones mexicanas a la CE se contrajeron en un 68%, manifestándose a niveles inferiores a 3 mil millones de dólares hasta finales de los ochenta; en tanto que las importaciones provenientes de Europa alcanzaron un incremento del 141% acumulado para finales de la década. El descenso de las exportaciones mexicanas a Europa se explica en parte, por la estabilización de la demanda de crudo mexicano en la CE-que abarca el 66% de las exportaciones- para finales de los ochenta, como resultado de la sustitución de energéticos

en dicha region. Además de que para 1987 la crisis financiera de México se agudizaba y la Europa comunitaria permanecía en una recesion economica que se prolongaría hasta principios de los 90” (Arrieta, 2003, págs. 246-247)´

En lo que se refiere al tema del intercambio en los productos agropecuarios, el articulo 4 contemplaba sin hacerlo de forma especifica campos de interés común, así como su evolución. Antes de promover la cooperacion en este campo, la CEE estaría dispuesta a consolidar los temas relacionados con el campo antes mencionado.

En lo que respecta al ambito politico, aunque en el acuerdo no se contempló,el dialogo entre el grupo Contadora y la CE durante la crisis de America Central, permitió que las relaciones entre estas dos regiones se intensificaran. Asimismo la entrada de Portugal y España en 1986 permitió a México y en especial a America Latina a ser el centro de atención para posibles negociaciones futuras. Por otra parte, en 1989 se inaguró la Delegacion de la Comision Europe en México, que desde la creación de esta se encargó de “potenciar los contactos entre comerciantes europeos y mexicanos dentro del marco de los acuerdos vigentes”. (López Bello, 2003, pág. 113)

c) Acuerdo Marco de Cooperación de 1991

El Acuerdo de Comercio y Cooperación de 1975 duró alrededor de 15 años y una vez entrada la década los 90s y México ya siendo el tercer socio comercial con la CE a nivel mundial y el primero en América Latina acordaron la necesidad de sustituir el Acuerdo de Cooperación de 1975 por uno de mayor envergadura.

Al principio, la delegación mexicana en Europa buscaba concretar un Acuerdo de Libre Comercio pero debido a situaciones de esos años como fue la caida del muro de Berlin y por lo tanto la caida del Bloque Sovietico solamente se pudo suscribir el 26 de abril de 1991 el Acuerdo Marco de Cooperación México-CE que fue firmado en la ciudad de Luxemburgo y que era considerado de “tercera generación” debido a que iba más alla de los temas comerciales.

En la visita que tuvo el expresidente Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) en Bruselas en 1990 propuso a la CE que se ampliaran las relaciones de forma global dado que no se tomaban en cuenta en el acuerdo de 1975 así como sugirió un trato de socios, pero esta idea no fue bien recibida por la Comisión Europea que era la institucion que manejaba las

relaciones con America Latina ya que no estaba dispuesta a otorgar un status superior con respecto a otras naciones de America Latina.

Las negociaciones del acuerdo comenzaron en noviembre de 1990 y en este se incluyó el artículo 235 del Tratado de Roma que era algo innovador con respecto al de 1975 que significaba:

“La autorización por parte de los Estados miembros a la Comisión para negociar en ámbitos de la cooperación que aun son competencia de compartida entre los Estados y las instituciones comunitarias. “ (Arrieta, 2003, pág. 254)

Este acuerdo estableció un marco jurídico para la cooperación, así como que la cooperación estuvo abierta a todo tema de interés.

Las negociaciones de este acuerdo duraron alrededor de 15 meses y este se compuso de 45 artículos y 2 anexos y era considerado el más amplio de su tipo que la CE celebraba con un país en vías de desarrollo. El acuerdo se firmó el 26 de abril de 1991 y entró en vigor el 1 de noviembre de 1991. Las negociaciones fueron llevadas a cabo entre los miembros de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) y los representantes de la CEE. Asimismo, el acuerdo se complementó con algunos acuerdos bilaterales que se firmaron con España en 1990, Francia en 1992, con Italia en 1994 y con Alemania en 1996. Estos acuerdos, en general trataban aspectos comerciales, de inversión, financiamiento, transporte, entre otros.

A pesar de que el acuerdo permitía que las partes reforzaran la cooperación económica, financiera y tecnológica, este no condujo a un verdadero cambio en las relaciones económicas.

Como lo indica López Bello:

“Basta analizar las cifras sobre comercio e inversión del periodo 1985-1996 que reflejan la precariedad de las relaciones económicas entre la CEE y México. En este lapso, la balanza comercial de México con la CEE pasó de un superávit de 2,164 millones de dólares a un déficit de 3,189 millones de 1996”. (López Bello, 2003, pág. 115)

Asimismo lo indica Judith Arrieta:

“Después del nivel superavitario de 1985 se cayó en un déficit creciente, mismo que sólo logró reducirse en un 40% con la devaluación de noviembre de 1994. Así, para 1998, el déficit comercial de México con la UE ya alcanzaba 7,005 millones de dólares; es decir un

32% más que el de 1997 que sumó 5,930 millones de dolares. Gran parte de las importaciones mexicanas han sido bienes de capitales y equipo de transporte- 58.5% de las exportaciones de la UE en 1994- necesarias para el reforzamiento de la industria mexicana ante la liberalización del mercado nacional. Así las exportaciones comunitarias a México han ido creciendo en una tasa promedio anual del 12%, al pasar de 2 mil 144 millones de dolares en 1985, a 6 mil 877 millones en 1993; y a 9,047 millones de dolares en 1994; 12 104 millones de dolares en 1999.

Y continua diciendo

“Por su parte, las exportaciones mexicanas a la UE no han logrado una mayor penetración en el mercado europeo como resultado del acuerdo de 1991. Del pie histórico alcanzado en 1985, con 3,914 millones de dolares, las exportaciones mexicanas a esta región han ido cayendo a 3,753 millones en 1990; 2,750 millones de dolares en 1993; 2,713 millones en 1994- que equivalían al 5% de sus exportaciones totales- lo cual significó una disminución de la participación de México dentro de las exportaciones latinoamericanas a la CE del 16.4% en 1985, al 10.4%% en 1993. En tanto que dichas exportaciones comenzaron a recuperarse desde 1995, al alcanzar 3,353 millones de dolares; 3,510 en 1996; 3,987 en 1997 ; y a 3,909 millones de dolares para 1998. (Arrieta, 2003, págs. 260-261)

Por otra parte siguió vigente la Comisión Mixta que se había constituido en 1975 para principalmente controlar la aplicación del acuerdo, así como la inclusión de la cláusula evolutiva que permite una revisión a los ámbitos de cooperación.

En términos generales, se puede indicar que los productos exportados a la CE por parte de México eran productos manufacturados, así como que descendieron las exportaciones de materias primas (principalmente el petróleo) y por parte de la UE se caracterizaba por las exportaciones de productos manufacturados e importación de materias primas.

d) Antecedentes del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con la UE

Las negociaciones para celebrar el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con la UE comenzaron formalmente el 2 de mayo de 1995 cuando se firmó la Declaración Solemne Conjunta en París entre el canciller mexicano José Ángel Gurría y el presidente del Consejo de Ministros de la Unión Europea Alain Juppé. Tiempo después, en la Cumbre de Madrid que se celebró el 15 de diciembre de 1995, el Consejo

Europeo invitó a “iniciar lo antes posible las negociaciones con México para un nuevo Acuerdo político, económico y comercial que incluya la liberalización progresiva y recíproca de los intercambios teniendo en cuenta la sensibilidad de ciertos productos y de conformidad con las reglas de la Organización Mundial del Comercio.”⁴⁷

Con base a lo indicado por Antonio Sánchez Gazol basado en Galia Carrillo, se puede resumir la Declaración Solemne en:

- a) Dialogo Político: Los acuerdos instituyen un dialogo político regular que acompañaba y consolidaba las relaciones. Dicho dialogo era de rango ministerial, abarcaba temas de interes comun de carácter bilateral que se extendió a temas globales. Lo anterior permitió que Mexico y la Unión Europea concertaran posiciones en el marco de la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC). También se estableció un mecanismo de consulta permanente en la Comisión Mixta;
- b) La liberación progresiva y recíproca de los intercambios. En este ambito se encontró la principal novedad de estos acuerdos. A fin de fomentar el crecimiento y diversificación del comercio, se pretendió preparar la liberación progresiva y recíproca de los intercambios y generar las condiciones favorables a la creación de una asociación política y económica, de acuerdo a las normas de la OMC, y teniendo en cuenta la sensibilidad de algunos productos. El proceso de liberación tendría carácter gradual. Con el objeto de preparar la liberación de los intercambios, se introdujeron ambitos de cooperación que no aparecieron en los Acuerdos anteriores, como la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, las prácticas relativas de la competencia, las normas de origen, las salvaguardias los regímenes aduaneros especiales, y las relaciones económicas con terceros;
- c) La cooperación económica avanzada, sistematizaba y ordenaba los ambitos de cooperación económica ya existentes. (Carrillo, 2001, pág. 118)

En resumen, en este acuerdo se requería profundizar en un nuevo acuerdo político, comercial y económico que permitiera fortalecer el dialogo político, algo que no se logró en los acuerdos de 1975 y 1991.

La Declaración Conjunta tuvo un resultado importante en la visión integral de la relación entre los países, y para el 11 de junio de 1997 se logró un acuerdo amplio integrado que se

⁴⁷ Información consultada en las reuniones que tuvo el Consejo Europeo los días 15 y 16 de diciembre de 1995 en Madrid, España. Para mayor información, consultar las Conclusiones de la Presidencia del Consejo: https://www.europarl.europa.eu/summits/mad1_es.htm

negoció con la delegación mexicana encabezada por el Embajador de México ante la UE, Manuel Armendariz y por el otro lado el equipo de negociadores de la UE que fue dirigido por Miguel Anacoreta. Este acuerdo se firmó el 8 de diciembre de ese mismo año en la ciudad de Bruselas. Los tres instrumentos firmados en ese acuerdo amplio fueron el Acuerdo Global o Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, el Acuerdo Interino de Comercio Exterior y de Temas Relacionados y La Declaración Conjunta de las Partes⁴⁸.

Estos instrumentos fueron firmados por el Vicepresidente de la Comisión Europea, Manuel Marín, y los Ministros de Asuntos Exteriores de los hasta entonces 15 países miembros. Por parte de México firmaron el Secretario de Relaciones Exteriores Jose Angel Gurría y el Secretario de Comercio Herminio Blanco. El 9 de noviembre de 1998 comenzaron las negociaciones bajo las reglas del Acuerdo Interno. Es importante mencionar que los temas relacionados a competencia se dejaron de lado.

Una vez que los tres documentos fueron firmados se enviaron al Parlamento Europeo(PE), así como a los 15 parlamentos de los países que en ese entonces formaban parte de la comunidad para ratificarlos. Pero el PE solo pudo ratificar el Acuerdo Interino debido a que deseaban ver el documento final detallado de la negociación comercial para poder aceptar el Acuerdo Global.

Una vez superados los problemas, el Senado de México aprobó el Acuerdo Global el 16 de marzo de 2000, mientras que el PE lo aprobó un año antes, el 6 de mayo de 1999. Asimismo, el Acuerdo Interino fue aprobado por el Senado de la Republica el 23 de abril de 1998 y por el PE el 13 de mayo de 1998. Este acuerdo fue promulgado el 20 de julio de 1998 y se publicó en el DOF el 31 de agosto, entrando en vigor el 1º de septiembre de 1998.

Como lo indica Rodolfo Cruz Miramontes

“La razón de que este Tratado pudiese pasar más rápido por los mecanismos de aprobación, estriba en que se ocupa solamente de materias comerciales internacionales que son exclusivas de la competencia de las Comunidades Europeas (artículo 133 del Tratado de Ámsterdam) y no requieren la aprobación de los Parlamentos nacionales; por lo tanto, se pudo trabajar inmediatamente en ellos, y, a su conclusión, recabar solo la ratificación del Parlamento Europeo” (Cruz, 2003, pág. 164)

⁴⁸ En el capítulo 3 se exponen de manera más clara estos instrumentos.

Como se puede ver, el proceso de creación de una zona de libre comercio entre México y la UE ha sido un trabajo de más de 20 años. EL TLCUEM se suscribió a pesar de que la UE tenía otro tipo de temas por resolver, así como que algunos sectores de la economía europea se mantenían (y se mantienen) renuentes con respecto a la suscripción de un TLC con México, pero ante la firma del TLC entre México, E.E.U.U y Canadá la UE vio amenazada la influencia que tenía en México ya que en el año de 1995 su influencia era apenas de la mitad con respecto a 1985.

En el siguiente capítulo se explicará el contenido del TLCUEM, así como el periodo de desgravación de los productos agropecuarios mexicanos.

Conclusiones del capítulo dos

En este segundo se capítulo se observó la evolución del proceso de integración económica del que fue sujeto Europa a mediados del siglo XX, desde el momento en que se creó la CECA hasta el establecimiento del euro con el Tratado de Maastricht, pasando por las distintas instituciones que se fueron creando con el pasar de los años, tales como el Parlamento Europeo, Consejo Europeo, la Comisión Europea, entre otras. Aunque dicho proceso no ha sido sencillo y en algunos casos ha tenido ciertos claroscuros que ponían entredicha su continuación debido a la complejidad que supone la agrupación de diferentes países con diferentes costumbres, idiomas, formas de pensar, etc. este ha sido uno de los casos de integración más exitosos y de mayor complejidad, ya que pasaron de establecer una zona de libre comercio a una zona de integración económica total.

Asimismo, y como parte de la integración europea, la UE buscó tener mayor influencia en América Latina a través de la firma de tratados con los distintos países. En específico con México se observó que antes de la firma del TLCUEM ambos ya mantenían un cierto grado de cooperación a través de los acuerdos de 1975 y 1991 pero sin establecer una zona de libre comercio o algo que comprometiera en una mayor intensidad las relaciones comerciales entre ambas partes. Pero esta situación cambió a partir del último lustro del siglo XX debido a la firma del tratado, en el cual ambas partes interesadas lograron constituirlo y firmarlo en un tiempo record.

La conformación del TLCUEM se abordará en el siguiente capítulo

Capítulo 3 Tratado de Libre Comercio de México y la Unión Europea

Comercio antes de la entrada del TLCUEM

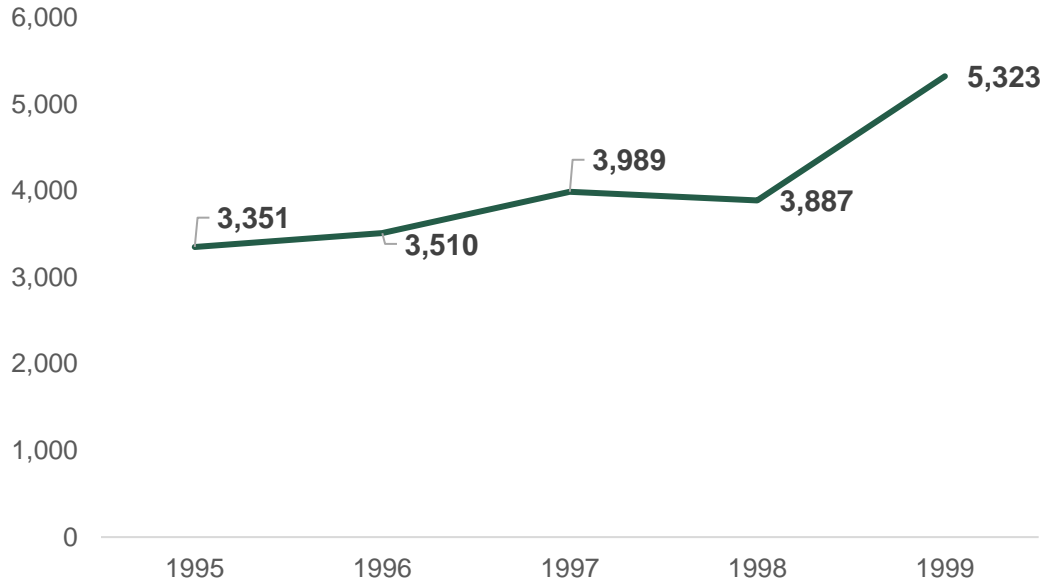
Antes de la entrada en vigor del TLCUEM, México mantenía un comercio exterior importante con los países que en ese momento formaban parte de la UE. Sus principales socios comerciales de la UE al finalizar el siglo XX fueron Alemania, España y Reino Unido, en ese orden:

Tabla 4 Exportaciones totales de México a la UE de los 15 (millones de dólares)

País/Año	1995	1996	1997	1998	1999
Alemania	515	641	719	1,152	2,093
Francia	483	426	430	401	289
Italia	198	140	273	181	170
Reino Unido	481	532	664	639	747
España	797	907	939	714	943
Países Bajos	177	192	262	339	488
Austria	13	10	16	10	11
Bélgica	486	407	373	230	241
Suecia	30	20	53	45	24
Portugal	81	57	97	87	180
Finlandia	2	1	5	2	8
Irlanda	70	146	113	37	67
Dinamarca	7	19	31	35	49
Grecia	8	9	11	9	7
Luxemburgo	3	3	3	6	6
Total	3,351	3,510	3,989	3,887	5,323

Elaboración propia con datos de: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/367218/Anual-Exporta-dic2017.pdf>

Gráficamente podemos ver la evolución de las exportaciones de la siguiente manera:

Gráfica 1 Exportaciones totales a la Europa de los 15

Elaboración propia con datos de: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/367218/Anual-Exporta-dic2017.pdf>

Como se observa, las exportaciones totales de México a la UE fueron incrementando con excepción del periodo 1997-1998 donde éstas tuvieron una caída del 2.46%. Al finalizar el año de 1999 tres cuartas partes de las exportaciones mexicanas tenían como destino tres países lo cuales eran Alemania, España y Reino Unido que en conjunto promediaban aproximadamente el 70%.

A pesar de este dinamismo, el porcentaje de participación de las exportaciones mexicanas hacia la UE en el porcentaje de exportaciones mexicanas totales no superó el 5%, como lo indica la tabla siguiente:

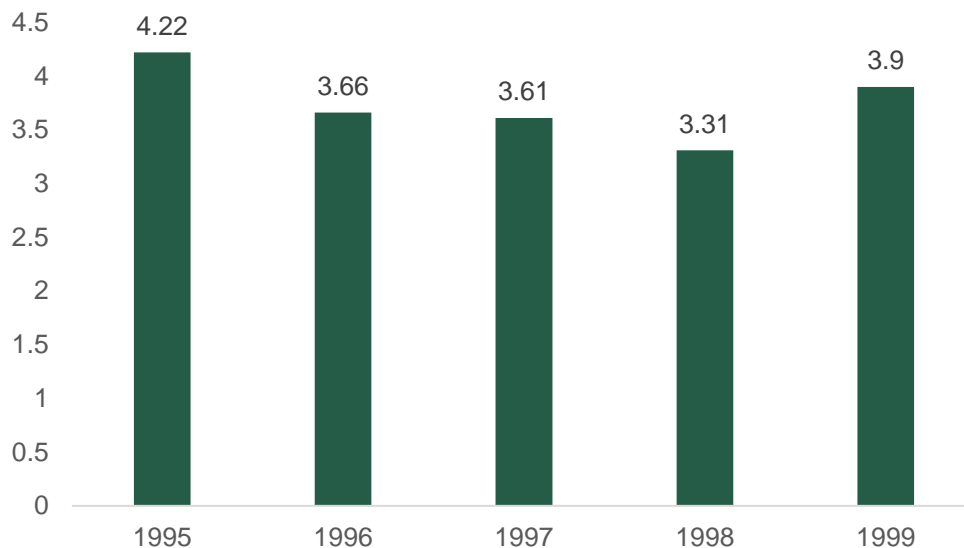
Tabla 5 Participación de las exportaciones mexicanas a la UE en las exportaciones totales (millones de dólares)

Año	Exportaciones totales de México	Exportaciones a la UE	% de participación
1995	79,541	3,353	4.22
1996	96,000	3,509	3.66
1997	110,431	3,988	3.61
1998	117,539	3,890	3.31
1999	136,362	5,323	3.90

Elaboración propia con datos de: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/367218/Anual-Exporta-dic2017.pdf> y de Banco de México:

<https://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA7§or=1&locale=es>

Gráfica 2 Evolución del porcentaje de participación de las exportaciones hacia la UE con respecto al total



Elaboración propia con datos de: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/367218/Anual-Exporta-dic2017.pdf> y de Banco de México:

<https://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA7§or=1&locale=es>

Sino por el contrario, conforme pasó el tiempo la participación de las exportaciones iba disminuyendo, teniendo un repunte en el periodo 1998-1999. Estos resultados son en estricto sentido pobres si se toma en cuenta que el Acuerdo Marco de 1991 tenía como intención por parte de México diversificar su comercio y depender menos de la economía de E.E.U.U, intención que falló porque conforme iba pasando el tiempo las exportaciones mexicanas hacia la unión americana fue incrementando, alcanzando para el año de 1999 una participación de aproximadamente el 88%. Este fenómeno se produjo principalmente a la entrada del TLCAN en el año de 1994 que impulsó que las exportaciones mexicanas se orientaran hacia los E.E.U.U, fenómeno que tuvo como consecuencia que la UE acelerará las negociaciones del TLCUEM en un tiempo record. Otro motivo por el cual se vio reducido el comercio entre la UE y México y que tiene que ver con la firma del TLCAN fue el hecho de que ambas regiones negociaron acuerdos de libre comercio y preferenciales con otros

países que situaban a los exportadores mexicanos en una situación de desventaja en el mercado comunitario, al igual que a los europeos en el mercado mexicano.

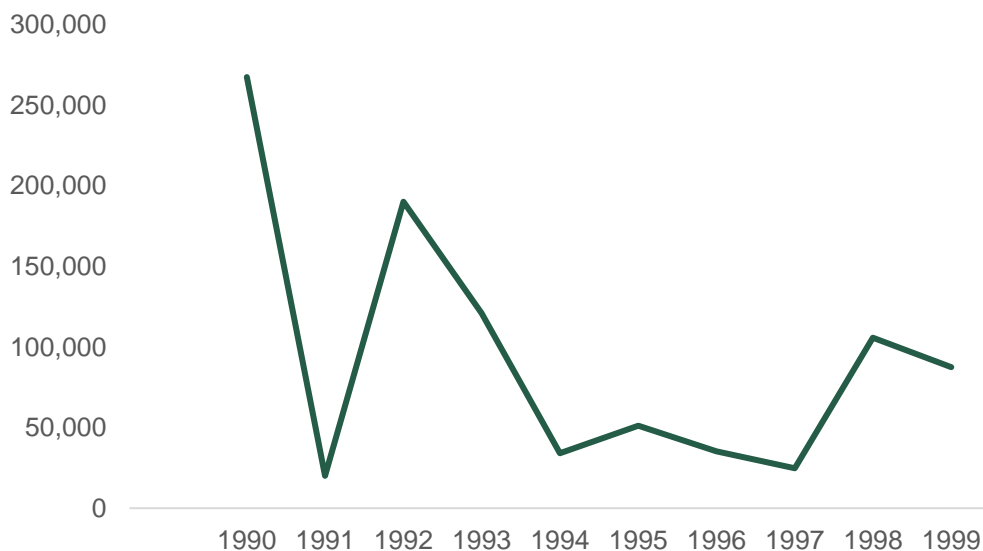
Para el caso de las exportaciones agropecuarias, estas se comportaron de la siguiente manera (Rosenzweig & Casco, 2000, pág. 80):

Tabla 6 Balanza comercial agropecuaria México-Unión Europea 1995-1999 (miles de dólares)

Año	Exportaciones de México	Importaciones de México	Balanza Comercial	Variación porcentual anual
1990	109,528	377,069	267,541	-
1991	150,579	130,483	20,096	37
1992	133,476	323,944	190,198	-11
1993	124,433	245,458	121,024	-7
1994	163,941	129,923	34,017	32
1995	183,288	132,110	51,177	12
1996	235,791	271,178	35,387	29
1997	279,413	304,099	24,686	19
1998	233,753	127,975	105,778	-16
1999	197,570	110,146	87,424	-15

Elaboración propia con información de Casco, Andres; Rosensweig, Andrés (comp.) (año 2000)

Gráfica 3 Evolución de la balanza comercial agropecuaria México-UE



Como se observa, las exportaciones agropecuarias tuvieron un incremento de aproximadamente el 80% durante el periodo 1990-1999. Pero en los últimos dos años tuvieron caídas de aproximadamente el 30% llegando a niveles mínimos de 1995.

Entre los principales productos agropecuarios que México exportó durante ese periodo fueron el café, garbanzos, miel, aguacates, trigo duro, limones, entre otros (Rosenzweig & Casco, 2000, pág. 81).

Tabla 7 Principales exportaciones agropecuarias de México a la Unión Europea (miles de dólares)

Fracción	Descripción	Promedio 1990-1999	% participación
090111	Café sin tostar sin descafeinar.	53,656	16.70
071320	Garbanzos secos, desvainados incluso mondados o partidos	31,327	9.80
040900	Miel natural	30,672	9.60
080440	Aguacates (paltas) frescos	12,743	4
100110	Trigo duro	7,430	2.30
080530	Limones (citrus limón, citrus limonum) y lima (citrus aurantifolia)	4,704	1.50

Elaboración propia con información de Casco, Andres; Rosensweig, Andrés (comp.) (año 2000)

Instrumentos que conforman el TLCUEM

Introducción

Como se mencionó anteriormente, para cumplir los objetivos de la Declaración Conjunta Solemne, el 8 de diciembre de 1997 se firmaron con la UE tres instrumentos jurídicos los cuales fueron⁵¹:

- Acuerdo Global o Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros (EM) y los Estados Unidos Mexicanos;
- Acuerdo Interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio entre la Comunidad Europea, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos por otra, que

⁵¹ La información fue consultada en el siguiente sitio web: <http://zedillo.presidencia.gob.mx/pages/pub/publics/tlcue99/tlcue99.html>

fue aprobado por el Senado de la Republica el 23 de abril de 1998 y por el Parlamento Europeo el 13 de mayo de 1998 que estableció las bases para la negociación de una liberalización comercial amplia y con disciplinas;

- Declaración Conjunta que establece la base para la negociación de servicios, movimientos de capital y pagos y propiedad intelectual.

a) Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos⁵²

Como lo indica el Acuerdo, este fue firmado en Bruselas el 8 de diciembre de 1997 y culminó un largo proceso de negociaciones que comenzaron con 22 años de relaciones entre las dos regiones desde que se firmó el primer acuerdo en 1975 y que después fue sustituido por el Acuerdo Marco de Cooperación en 1991. De esta manera el Acuerdo Marco de 1992 fue sustituido por el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos.

El acuerdo fue firmado por 15 estados pertenecientes a la Unión Europea, entre las que se encontraban:

- El Reino de Bélgica;
- El Reino de Dinamarca;
- La República Federal de Alemania;
- La Republica Helénica;
- El Reino de España;
- La República Francesa;
- Irlanda;
- La República Italiana;
- El Gran Ducado de Luxemburgo;
- El Reino de los Países Bajos;
- La Republica de Austria;
- La República Portuguesa;
- La Republica de Finlandia;

⁵² Tanto el Acuerdo de Asociación, el Acuerdo Interino y la Declaración Conjunta fueron consultados del siguiente sitio web: <http://www.economia-snci.gob.mx/sicait/5.0/doctos/acuerdoMEXUE.pdf>

- El Reino de Suecia;
- El Reino de Gran Bretaña e Irlanda del Norte.

El objetivo principal es desarrollar y consolidar el marco global de las relaciones que hasta en ese momento tenían Europa y América Latina dándole importancia a los fortalecimientos de los vínculos que sostenían México y la Comunidad cuando se firmó en Luxemburgo el Acuerdo Marco de Cooperación en 1991.

El Acuerdo de Asociación Económica que es la primera de las tres partes que componen el Acuerdo en general, contienen 8 títulos y un Anexo, entre los que se encuentran:

- naturaleza y ámbito de aplicación;
- dialogo político;
- comercio;
- movimiento de capital y de pagos;
- disposiciones institucionales, generales y finales;
- contratación Pública, Competencia, Propiedad Intelectual y demás disposiciones relacionadas con el comercio;
- cooperación;
- marco Institucional;
- disposiciones finales;
- anexo de protección de los datos de carácter personal referidos en el artículo 51:
Son solamente referencias a la protección de datos.

El Título III “Comercio” abarca lo concerniente a establecer un marco para fomentar e impulsar el desarrollo de los intercambios comerciales en lo que respecta a bienes y servicios, que “incluye una liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios que tenga en cuenta la sensibilidad de determinados productos y sectores de servicios, y de conformidad con las normas pertinentes de la OMC.”

Para el cumplimiento de este objetivo, el Consejo Conjunto decidió las medidas y el calendario para la liberalización bilateral, que deberá de ser manera progresiva y reciproca de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes y que estarán apegadas al artículo XXIV del GATT asimismo como a las normas de la OMC, mencionando también que se deberán de tomar en cuenta la sensibilidad de los productos que las Partes acuerden.

En la decisión de las medidas, según el Acuerdo, se incluirán los siguientes temas:

- a) cobertura y periodos transitorios;
- b) derechos de aduana sobre importaciones y exportaciones y gravámenes de efecto equivalente;
- c) restricciones cuantitativas a las importaciones y exportaciones y medidas de efecto equivalente;
- d) trato nacional incluyendo la prohibición de la discriminación fiscal con respecto a los impuestos con que se gravan los bienes;
- e) medidas antidumping y compensatorias;
- f) medidas de salvaguardia y de vigilancia;
- g) reglas de origen y cooperación administrativa;
- h) cooperación aduanera;
- i) valor en aduana;
- j) normas y reglamentos técnicos, legislación sanitaria y fitosanitaria, reconocimiento mutuo de la evaluación de la conformidad, certificaciones, marcado, entre otros;
- k) excepciones generales justificadas por motivos de moralidad pública, orden público o seguridad pública; protección de la vida o salud de los seres humanos, los animales o las plantas; protección de la propiedad industrial, intelectual y comercial, entre otros;
- l) Restricciones en caso de dificultades en la balanza de pagos.

Para cumplir con el objetivo de fomentar el intercambio de bienes y servicios será el Consejo Conjunto quien tendrá la última palabra sobre las medidas necesarias para que la liberalización sea progresiva y recíproca entre las Partes sobre el comercio de servicios, de igual manera conforme a las normas de la OMC, pero sobre todo basado en el artículo V del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS), así como de los compromisos adquiridos de las Partes pactados en el Acuerdo.

Por ultimo las decisiones que tome el Consejo Conjunto sobre el tema del comercio de mercancías y de servicios, serán cubiertas en un marco global y que deberán entrar en vigor una vez que estas hayan sido adoptadas.

b) Acuerdo Interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio entre la Comunidad Europea, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos por otra.

El Acuerdo Interino es la segunda parte de tres del Acuerdo en general y está conformado por 4 Títulos, los cuales son:

- principios generales;
- liberalización del comercio;
- contratación pública, competencia, propiedad intelectual y demás disposiciones relacionadas con el comercio;
- disposiciones institucionales, generales y finales.

El Título II “Liberalización del comercio” estableció que se fomentaría el desarrollo de intercambio de bienes, teniendo como base la liberalización bilateral y preferencial, progresiva, y recíproca del comercio de bienes de determinados productos y que estén apegadas a las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Asimismo, indicó que el Consejo Conjunto es el que impondrá y decidirá el calendario para la liberalización bilateral, que será de manera progresiva y recíproca de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes y que estarán apegadas a las normas de la OMC y en particular del Artículo XXIV del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

En esta decisión, según el Acuerdo Interino, se tomaron en cuenta los siguientes temas:

- a) cobertura y periodos transitorios;
- b) derechos de aduana sobre importaciones y exportaciones y gravámenes de efecto equivalente;
- c) restricciones cuantitativas a las importaciones y exportaciones y medidas de efecto equivalente;
- d) trato nacional incluyendo la prohibición de la discriminación fiscal con respecto a los impuestos con que se gravan los bienes;
- e) medidas antidumping y compensatorias;
- f) medidas de salvaguardia y de vigilancia;
- g) reglas de origen y cooperación administrativa;
- h) cooperación aduanera;

- i) valor en aduana.;
- j) normas y reglamentos técnicos, legislación sanitaria y fitosanitaria, reconocimiento mutuo de la evaluación de la conformidad, certificaciones, marcado, entre otros;
- k) excepciones generales justificadas por motivos de moralidad pública, orden público o seguridad pública; protección de la vida o salud de los seres humanos, los animales o las plantas; protección de la propiedad industrial, intelectual y comercial, entre otros;
- l) restricciones en caso de dificultades en la balanza de pagos.

Por último, el Acuerdo indicó que sería aplicable hasta la entrada en vigor del Acuerdo Global que se firmó el 18 de diciembre de 1997 así como que las partes podrían abandonar el Acuerdo siempre y cuando se notificara a la otra parte. Este daría fin seis meses después de la notificación de una de las partes.

c) Declaración Conjunta que establece las bases para la negociación de servicios, movimientos de capital y pagos y propiedad intelectual

La Declaración Conjunta estableció dos puntos en los cuales indicó que tanto México como la UE se comprometerían a cubrir de manera adecuada los asuntos a los que se referían los Títulos III y IV del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación firmado el 8 de diciembre de 1997, entre los que se encuentran:

1. Iniciar y, de ser posible concluir, negociaciones relativas a las medidas para la liberalización del comercio de servicios, de los movimientos de capital y pagos, así como de las medidas relativas a la propiedad intelectual, previstas en los artículos 6,8,9 y 12 de dicho Acuerdo, de manera paralela con las negociaciones sobre las medidas y el calendario para la liberalización del comercio de bienes prevista tanto en el artículo 5 de ese Acuerdo como en el artículo 3 del Acuerdo Interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio entre México y la UE;
2. Procurar asegurarse de que, sin perjuicio del cumplimiento de sus respectivos procedimientos internos, los resultados de las negociaciones sobre la liberalización del comercio de servicios, de los movimientos de capital y pagos, así como de las medidas relativas a la propiedad intelectual, anteriormente previstas, puedan entrar en vigor lo antes posible, para que se logre el objetivo que comparten las Partes de una liberalización global del comercio que incluya

tanto a los bienes como a los servicios, según los términos del Artículo 7 del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación.

Negociación Comercial del TLCUEM

Introducción

Una vez firmados los tres instrumentos que daban vida al TLCUEM, el 14 de julio de 1998 se inició formalmente la negociación comercial con el establecimiento del Comité Conjunto del Acuerdo Interino. Del 30 de septiembre al 2 de octubre se realizó una reunión preparatoria en México, con la intención de acordar el programa de trabajo y estructura de la negociación. En seguida se iniciaron con las rondas de negociación.

Estas negociaciones se llevaron a cabo en una serie de rondas (9 rondas de negociación) que se iniciaron en México del 9 al 13 de noviembre de 1998 y concluyeron en Bélgica entre el 21 y el 24 de noviembre de 1999 con el objetivo de cerrar los acuerdos negociados e identificar los desacuerdos para resolverlos. El proceso de negociación del tratado fue único debido a que se negoció en un tiempo record, pese a que este presentó objetivos complejos.

a) Rondas de Negociación del Acuerdo⁵³

Primera ronda de negociación

La primera ronda de negociación se llevó a cabo del 9 al 13 de noviembre de 1998 en la Ciudad de México siendo la primera reunión técnica de negociación del TLC México UE las Partes intercambiaron propuestas en materia de:

- comercio de bienes;
- reglas de origen;
- salvaguardas;
- normas técnicas;
- prácticas desleales;
- servicios;

⁵³ La información de este apartado fue obtenida del estudio de la Cámara de Diputados sobre el TLCUEM. Dicho estudio se encuentra en el siguiente enlace:
<http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0062000.pdf>

- movimientos de capital y pagos;
- competencia;
- compras de gobierno;
- propiedad intelectual;
- solución de controversias.

Segunda Ronda de negociación

Esta segunda ronda de negociación se llevó a cabo del 10 al 22 de enero de 1999 en la Ciudad de México y se avanzó en la consolidación de los temas arriba mencionados, en especial en los temas correspondientes a competencia, propiedad intelectual, compras de gobierno y normas técnicas.

Tercera Ronda de negociación

La tercera ronda fue la primera que se celebró en suelo europeo, específicamente en Bruselas, Bélgica del 8 al 12 de marzo de 1999. En esta ronda las partes intercambiaron listas tanto de desgravación arancelaria, así como de reglas de origen específicas.

Con respecto a las reglas de origen específicos se logró avanzar en la consolidación del texto. Al final, las partes llegaron a la conciliación de sus diferencias con respecto a los temas de normas técnicas, competencia, propiedad intelectual y solución de controversias.

Cuarta Ronda de negociación

La cuarta ronda de negociación se llevó a cabo del 12 al 16 de abril de 1999 en la Ciudad de México. En esta ronda de negociación las partes analizaron los temas de acceso a mercados, medidas sanitarias y fitosanitarias, entre otras.

Con respecto al tema del sector agropecuario, desde un principio la UE manifestó su voluntad de revisar caso por caso las restituciones a las exportaciones dirigidas al mercado mexicano.

En el tema de reglas de origen, se llegó a un acuerdo en un número importante de partidas, así como en el capítulo sobre solución de controversias donde se avanzó sustancialmente en la construcción de un texto común.

Quinta Ronda de negociación

La quinta ronda de negociación se llevó a cabo del 17 de mayo al 21 de mayo de 1999 en Bruselas, Bélgica y significó un avance importante ya que se finalizaron las conciliaciones en los temas de competencia y propiedad intelectual.

Por otra parte, en el tema de acceso a los mercados de producción industrial, México presentó una nueva oferta.

Por último, en lo que se refiere al texto de normas y compras del sector público se logró un avance importante.

Sexto Ronda de negociación

La sexta ronda de negociación se llevó a cabo del 16 al 22 de junio de 1999 en la Ciudad de México. En general se dieron avances significativos en todos los temas mencionados en la primera ronda y se entró a los aspectos fundamentales y críticos de la negociación.

En el tema de acceso al mercado de productos industriales, la UE mantuvo su demanda de obtener los que llamaba la "Paridad TLCAN" y su oferta de eliminar los aranceles al 82% del comercio a la entrada en vigor del acuerdo y el 18% restante al 2003 con el propósito de acercarse a la propuesta comunitaria. Por otra parte, se redujo el límite del 2009 al 2007 para que se eliminaran los aranceles.

La oferta por parte del equipo negociador de México estableció que el 47.6% del valor de las importaciones procedentes de la Unión Europea no estarían sujetas a aranceles, 5.1% del valor estaría libre de aranceles en el 2003, 5.6% se liberalizaría en el 2005 y el 41.7% restante de las importaciones procedentes del bloque europeo estarían libres de aranceles a más tardar el 2007.

En el tema agrícola se continuaron revisando las listas de prioridades de cada una de las partes. La UE siempre manifestó su interés en el sector vitivinícola, en tanto que México lo hizo en el mercado de frutas y verduras. Se revisó la cobertura de las ofertas y ambas partes acordaron continuar tratando de mejorar sus ofertas en cuanto a cobertura y plazos de liberalización.

En el tema de reglas de origen hubo un avance en la revisión del texto, en particular en lo que se refiere a definiciones y metodologías para determinar su origen, procesos que confieren origen, procedimientos de certificación y verificación de origen.

En el tema de sector servicios se avanzó en el texto de disciplinas generales para la liberalización del comercio entre las partes. Estas acordaron una cláusula de status quo y el intercambio de las listas negativas de reservas. De igual manera, se dio la formalización de la aceptación del anexo sobre servicios financieros.

Lo que respecta a los movimientos de capital, el cual contiene el rubro de inversión extranjera directa, se lograron avances significativos en la conformación de un texto común que reflejó los compromisos de liberalización de ambas partes. Las partes, por otro lado se comprometieron al intercambio de un primer borrador de listas negativas de reservas.

Para la solución de controversias se acordó el alcance del procedimiento en dos etapas: consultas ante el Comité Conjunto y Procedimientos para que el panel rinda sus informes y los procedimientos a seguir para el cumplimiento de la decisión del panel y la suspensión de beneficios.

Para el apartado de compras de gobierno se acordó un texto en un 90% y se realizó el primer intercambio de propuestas de cobertura. Por otra parte, se avanzó en normas técnicas, donde para esta ronda quedó pendiente la discusión de un lenguaje general que reflejara los intereses de ambas partes.

En salvaguardas, las partes tuvieron un intercambio de propuestas que permitía aumentar el entendimiento de cada una de las posiciones.

Por último, a nivel técnico, se concluyeron las negociaciones en materia de competencia y de propiedad intelectual.

Séptima ronda de negociación

La séptima ronda de negociación se llevó a cabo del 19 al 23 de julio de 1999 en Bruselas, Bélgica y hubo un avance, en particular, en materia de salvaguardas, medidas sanitarias y fitosanitarias, cooperación aduanera y solución de controversias. Prácticamente estos temas se concluyeron a nivel técnico.

En materia de agricultura se avanzó en la conformación de un texto común y hacia un mayor entendimiento entre las partes sobre las listas de interés prioritario de exportación y de la diferente estacionalidad de productos sensibles.

En el caso de productos industriales, el grupo técnico se concentró en la explicación de posiciones arancelarias y su relación con las reglas de origen específicas en donde aún no se había logrado un acuerdo mutuamente satisfactorio. México, desde la quinta ronda mejoró su oferta arancelaria y reiteró su interés por el muy favorable tratamiento arancelario que la UE ofreció a los productos mexicanos.

En el tema de las reglas de origen, México y la UE continuaron acercándose en lo que se refirió a procedimientos de certificación y verificación. Se alcanzaron importantes avances y cerca del 80% de las partidas fueron acordadas quedando aún pendientes alrededor de 200 partidas cuya discusión fue central y se encontró asociada a la negociación en materia de aranceles.

Sobre el tema de cooperación aduanera, se acordó un texto prácticamente limpio con base en principios de la Organización Mundial de Aduanas.

Octava Ronda de Negociación

Esta penúltima ronda de negociación se llevó a cabo del 07 al 15 de octubre de 1999 en la Ciudad de México. Durante la ronda de negociación se concluyó el capítulo de salvaguardas y se avanzó de manera significativa en los grupos de agricultura, pesca, servicios y movimientos de capital y de pagos.

En materia de reglas de origen se presentaron algunas propuestas algunas propuestas por parte de la UE, principalmente en la industria automotriz.

México presentó en materia de compras de gobierno una nueva propuesta que buscó conciliar los intereses de las partes. En este punto, se contó con un texto casi completo y se trabajó sobre las diferencias técnicas relativas a las propuestas de cobertura y modalidades de acceso.

Novena ronda de Negociación

La última ronda de negociación se llevó a cabo del 21 al 24 de noviembre de 1999 en Bruselas, Bélgica y con esto se concluyeron las negociaciones de las partes firmantes, celebrándose los siguientes temas:

- comercio de bienes (cobertura y periodos transitorios, aranceles y restricciones cuantitativas;
- prácticas desleales de comercio;
- cooperación aduanera, salvaguardas y excepciones;
- reglas de origen, normalización y restricciones por dificultades en la balanza de pagos), servicios, inversión y movimientos de capital y de pagos;
- compras del sector público;
- cooperación para evitar distorsiones y restricciones de la competencia;
- propiedad intelectual, y;
- un procedimiento de solución de controversias comerciales relacionados con el comercio mutuo y compatible con lo dispuesto por la OMC.

Estos resultados de la novena ronda de negociación son considerados los que constituyen el texto final del TLCUEM.

Finalizadas las nueve rondas de negociación entre México y las 15 naciones que en ese momento formaban parte de la UE se dieron por concluidas las negociaciones para la suscripción del TLCUEM que entró en vigor el 1° de junio del 2000. En términos generales, el Acuerdo de Asociación estableció en materia comercial los objetivos y el campo de aplicación de las negociaciones comerciales, asimismo tuvo como objetivo el crear una ZLC que cumpliera con las normas previstas por la OMC, así como del artículo XXIV del GATT relacionado con el comercio de bienes en una ZLC y unión aduanera, y con el artículo V del GATT que se ocupa del tema de servicios en una integración económica.

b) La visión de la Unión Europea

La Comisión Europea comunicó al Consejo y Parlamento Europeo los resultados obtenidos de la negociación con México, aunque solo se limitó a hacer una comparación del acuerdo firmado con el TLCAN. El documento indica que se logró alcanzar una “paridad con el TLCAN en tiempo real” para todos los países de la UE⁵⁴:

“En términos de cobertura, este paquete de medidas proporcionará a los operadores de la CE un trato preferencial más rápido que el que México ha concedido hasta ahora a cualquiera de sus socios preferenciales, y les pondrá en una posición mucho más adecuada para competir en el mercado mexicano, que tiene importancia estratégica y posee un considerable potencial de crecimiento. Todos los productos industriales quedarán libres de aranceles para 2007. En volumen de intercambios, para 2003 el 52% de las exportaciones de la CE entrarán en el mercado mexicano libres de derechos y para 2003 se aplicará un derecho máximo del 5% para el 48% restante. Sin dejar de mantener la sensibilidad comunitaria para los productos de la agricultura y la pesca, el paquete de medidas negociadas para estos productos concederá un rápido y pleno acceso al mercado para los productos de exportación más importantes de la CE. Por lo que respecta a los servicios, a los operadores de la CE se les concederá un acceso mejor que el que tienen actualmente los demás socios preferenciales de México, particularmente EE UU y Canadá. Este paquete de medidas se completará con un compromiso de liberalizar la inversión y los pagos relacionados. También se proporcionará un acceso sustancial al mercado mexicano de contratación pública, similar al del TLCAN. Por último, el paquete de medidas incluirá disciplinas sustantivas para los temas de competencia, la protección de la propiedad intelectual y un mecanismo eficiente de solución de diferencias.

Se cubrirá prácticamente todo el comercio de mercancías, con una cobertura total del 95% del comercio actual total, y la eliminación de prácticamente toda la discriminación en el comercio de servicios. En consecuencia, la Comisión considera que el Acuerdo es compatible con las correspondientes disposiciones de la OMC y, en particular, el Artículo XXIV del GATT y el Artículo V del GATS.”

⁵⁴Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:52000DC0009&from=EN>

c) La versión mexicana

La presentación de resultados por parte de México se hizo a partir de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) que explicó de manera detallada el resultado de las negociaciones comerciales en una serie de presentaciones que se encuentran en la página oficial⁵⁵. A pesar de esto, como lo indica Marcela Szymanski:

“No hay un resumen breve de los resultados, salvo unos pocos despachos de prensa que contienen más elogios que información. Debe hacerse una salvedad a quienes lean las presentaciones del sitio web. Están dirigidos al público y al sector privado mexicanos y solo suelen citar cifras relativas (porcentajes) sobre el volumen comercial, lo que en ocasiones crea una impresión falsa de su importancia. Un ejemplo interesante es cuando se dice que “entre 1993 y 1998 las exportaciones de productos agrícolas a la UE crecieron en el 86 por ciento”. En informaciones de otras fuentes, se puede encontrar que, para 1999, las exportaciones agrícolas mexicanas totales a la UE eran de 72 millones de dólares, de los casi 60,000 millones que ésta importaba del resto del mundo, lo que hace ver a otra luz el crecimiento del 86 por ciento.

En general, la información disponible de México subraya muchos aspectos positivos del aumento del acceso al mercado europeo, que beneficiará de inicio a un puñado de exportadores mexicanos que ya actuaban en la UE. SECOFI reconoce que el volumen real de transacciones es muy inferior al intercambio con EE.UU. y ve la posibilidad de duplicarlo dentro de unos cinco años, del mismo modo que ocurrió con el TLCAN. Para la UE y México, esto significa que en 2005 el comercio total se acercaría a los 30,000 millones de dólares, suma baja si se compara con los 226,000 millones de dólares que generó el comercio entre EE.UU. y México en 1999.

El análisis mexicano del resultado del comercio en bienes se divide en productos agrícolas e industriales. En el caso de los productos agrícolas, el acceso está limitado por cuotas, lo que permitiría a los productos agrícolas mexicanos aumentar su participación en el mercado de la UE de los ya mencionados 72 millones de dólares a 353,700,000 para cuando finalice el calendario de finalización. La UE considera que estas sumas nada espectaculares, que incluyen productos que se encuentran en la “lista de espera” para ser examinados de nuevo

⁵⁵La información fue obtenida de los siguientes enlaces: http://www.secofi-snci.gob.mx/Difusi_n/Presentaciones/M_exico_y_UE/m_xico_y_ue.htm y también de https://www.secofi-snci.gob.mx/Negociaci_n/Uni_n-Europea/uni_n_europea.htm

dentro de tres años, cumplen los requisitos mínimos de la OMC. En la práctica, esto significa que la UE excluye a los productos agrícolas mexicanos de cualquier acceso ulterior al mercado.” (Szymanski, 2002, págs. 39-40)

d) Contenido del Tratado

El Acuerdo entre México y la UE está constituido por once capítulos en los que se indica cómo se llevarán a cabo las actividades entre las partes firmantes. Los capítulos son los siguientes:

1. acceso a mercados;
2. reglas de origen;
3. normas técnicas;
4. normas sanitarias y fitosanitarias;
5. salvaguardas;
6. inversión y pagos relacionados;
7. comercio de servicios;
8. compras del sector público;
9. competencia;
10. propiedad intelectual;
11. solución de controversias;

Es importante señalar que los temas que se trataron en este Acuerdo se trataron en otros tratados que tenía México con el exterior en ese momento. Asimismo, en cada uno de los once capítulos del Acuerdo se definieron los objetivos específicos de las partes:

Acceso a Mercados

En este primer capítulo se trataron las reglas a las exportaciones e importaciones que rigen el comercio de bienes. Entre las reglas se pueden encontrar los aranceles y otros cargos, restricciones cuantitativas como cuotas, permisos, licencias, y requisitos de precios.

Entre los principales acuerdos de este capítulo, fueron:

- establecer un proceso de desgravación bilateral y preferencial, progresiva y recíproca, incorporando los principios fundamentales de “trato nacional” y “no

discriminación”. Este compromiso se extiende a las disposiciones provinciales y estatales;

- proceso de reconocimiento de la asimetría entre México y los países de la UE mediante plazos de desgravación diferenciados para los distintos sectores que se contemplan en el tratado;
- eliminación de las prohibiciones y restricciones cuantitativas (permisos a la importación o exportación), pero se conserva el derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida o la salud humana, animal, vegetal o la moral pública.

Es importante destacar que este acuerdo hizo énfasis en el nivel de desarrollo de México con respecto a la UE, por lo que se dio un trato a favor de México en el tema de la desgravación arancelaria. Asimismo, se consolidaría el sistema de acceso preferencial a las exportaciones mexicanas en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

Este capítulo está dividido en tres secciones:

- productos industriales;
- productos agrícolas y;
- productos pesqueros.

Todo lo relacionado a los productos agrícolas y pesqueros se estableció en la Decisión 2/2000 que estaba compuesto de 50 artículos y 16 anexos que contenían lo relativo a los calendarios de eliminación arancelaria, reglas de origen, medidas no arancelarias, compras públicas, competencia y solución de controversias a aplicar en cada caso por la UE y por México de conformidad con el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

En el artículo 1, en las Disposiciones Generales se establecieron los acuerdos necesarios para alcanzar los objetivos del Acuerdo Interino, los cuales fueron:

- a) la liberalización progresiva y recíproca del comercio de bienes;
- b) la apertura de los mercados convenidos de contratación pública de las Partes;
- c) el establecimiento de un mecanismo de cooperación en materia de competencia;
- d) el establecimiento de un mecanismo de consultas en materia de asuntos de propiedad intelectual; y
- e) el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias.

En el título II “Libre circulación de bienes” en el artículo 2 se indicó que México y la Comunidad establecieron una ZLC en la cual debe de haber un periodo de transición de máximo diez años a partir de la entrada en vigor de esta decisión la cual fue el 1 de junio del 2000. De igual forma, el Título II indicó lo relativo a la eliminación de aranceles aduaneros sobre importación y exportación por las partes firmantes. En la sección III del título II “productos agrícolas y pesqueros” se describió todo lo relativo al comercio de productos agropecuarios y pesqueros, eliminación de aranceles, así como de medidas no arancelarias.

La negociación en productos agropecuarios y pesqueros se enfrentó con el principal problema que suponía la liberalización por parte de México de ciertos productos en los que la UE mantenía importantes subsidios a la producción y a la exportación a través de la PAC y de la PPC como eran los cereales, lácteos y cárnicos. Para resolver el problema de esta política comunitaria así como para no afectar a los productores mexicanos, los productos subvencionados por el excesivo proteccionismo por parte de la UE en el sector agropecuario y pesquero tuvieron una desgravación arancelaria más lenta con respecto a otros sectores económicos como el industrial, además de que se implementaron cuotas de importación y una lista considerable de productos en espera, principalmente en aquellos en donde el bloque europeo otorgaba importantes subsidios tanto en la producción como a la exportación.

En el título II de la Declaración 2/2000 en el artículo 8 “*Aranceles aduaneros sobre las importaciones originarias de México*” se abordó el proceso de eliminación de aranceles sobre las exportaciones de México hacia la UE. En este artículo esta última hace una clasificación de 9 categorías de productos.

El proceso de desgravación arancelaria se llevó a cabo de la siguiente manera:

Tabla 8 Calendario de desgravación arancelaria a las exportaciones agropecuarias mexicanas

Categoría	Periodo de desgravación acordado	% de desgravación
1	Al momento de la entrada del tratado	Desgravación del 100%
2	2000-2003	25% anual
3	2000-2008	11% anual hasta el último año en el que se eliminaría el 12% restante
4	2000-2010	Tres años después de la entrada del tratado se eliminaría el 13%. Después cada año se eliminaría el 12% y 13%, alternando estos porcentajes
4a	2000-209	10% anual
5	Productos de mayor sensibilidad por ambas partes. Su incorporación serían discutidos en una futura en no más de tres años de su entrada en vigor, al amparo de una "Cláusula de revisión"	-
6	Cupos con trato arancelario preferencial aplicadas a partir de la entrada en vigor del Tratado.	-
7	Categoría de productos limitada con concesiones arancelarias particulares	-
0	Se encuentran los productos cubiertos por denominaciones protegidos dentro de la UE, que no estarán sujetas a desgravaciones arancelarias	-

Elaboración propia con Información consultada de la Decisión 2/2000:
http://www.sice.oas.org/Trade/MEX_EU/Spanish/Decisions_Council/2_2000_s.asp

Esta desgravación arancelaria consideró plazos más largos que los correspondientes a los productos industriales, debido a lo indicado anteriormente, por el apoyo a la exportación y producción del sector agropecuario europeo por parte de la PAC y la PPC. Esto llevó a que existiría una categoría especial para los productos sensibles en los que la UE otorgó (y otorga) apoyos importantes. Todo esto hizo que México insistiera en la necesidad de encontrar una forma de que sus exportaciones agropecuarias no fueran afectadas por los subsidios que otorgan estas políticas.

Los productos contenidos en cada una de estas categorías fueron los siguientes:

Tabla 9 Productos incluidos en la desgravación arancelaria de productos mexicanos

Categoría	Producto
1	Para los productos agrícolas se encuentran las hortalizas y las frutas como son el café, té, yerba mate, cacao en grano, garbanzo, mango, papaya, guayaba, pimiento. Para el caso de los productos ganaderos tenemos carne y despojos comestibles de codorniz, carne de equino y rana (fresca, refrigerada o congelada), despojos comestibles de bovino, porcino, ovino o caprino (frescos, refrigerados o congelados) y animales vivos de reproductores de raza pura (equinos, bovinos, porcinos, ovinos y caprinos), caballos, conejos, lombrices, venados, monos y ácaros. Para el caso de los productos pesqueros tenemos peces vivos, atún, salmón, hígados, huevas y lechas de pescado.
2	En esta categoría para los productos agrícolas se encuentran frutas como limón persa y toronja. Para el caso de productos ganaderos se encuentran animales vivos como palomas, mulas y burdéganos, despojos comestibles de equino (frescos, refrigerados o congelados), Carne y despojos comestibles (frescos, refrigerados o congelados) de conejo, liebre o venado, ballena y focas y carne y despojos comestibles (salados o en salmuera, secos o ahumados, harina y polvos comestibles) de ovino y caprino. Para el caso del sector pecuario se encuentran las carpas, filetes de pescados (frescos o refrigerados), trucha y salmón (congelados), pescados planos.
3	Los productos englobados en esta categoría son la cebolla, pepinos y pepinillos aguacate, piña, higo, sandía y la pectina. Para el sector ganadero se encuentran los gallos y las gallinas reproductoras, recién nacidos, carne y despojos comestibles (frescos, refrigerados o congelados) de ganso. Para el caso del sector pesquero se encuentran filetes de merluza (congelados)
4	En esta categoría se encuentra el ajo, fresa, zarzamora, mora, aceitunas, frambuesa, piña, cereza, naranjas y todos los demás productos agrícolas negociados en el tratado. Para el sector ganadero se encuentran porcinos (peso superior a 110kg), ovinos para abasto (pavos, gallos y gallinas), tocino de cerdo o ave y productos comestibles de origen animal.
4 ^a	En esta categoría solo se consideró el sector agropecuario entre los que se encuentran filetes de pescado (congelados), atún (congelado), sardina, arenque, merluza, bacalao, escualos.

Categoría	Producto
5	En esta categoría para los productos agrícolas quedaron temporalmente excluidos el maíz, frijol, trigo, arroz, cebada, papa, pera, membrillo, manzana y el durazno. Para el sector ganadero los productos temporalmente excluidos fueron bovinos para ganado y para abasto y carne de bovino, porcino, ovino, caprino y aves (fresca, refrigerada o congelada, excepto ganso) y miel natural. Otros como leche y productos lácteos (excepto denominaciones de origen) y huevos de ave con cáscara (frescos, conservados o cocidos)
6	En esta categoría están incluidos productos agroindustriales como aceite vegetal y flores como rosas, claveles, orquídeas, gladiolos, flores de corte, productos como la melaza, y productos agrícolas como espárragos
7	En esta categoría están incluidos productos agroindustriales como el vinagre, helados, ketchup, levaduras, etc.
0	Productos protegidos en la Comunidad como vinos y bebidas espirituosas (champagne, whisky, whisky de malta, bourdeaux, rioja, cognac, cherry entre otros) y queso (parmigiano, reggiano, roquefort cheshire)

Información consultada de la Decisión 2/2000:

http://www.sice.oas.org/Trade/MEX_EU/Spanish/Decisions_Council/2_2000_s.asp, de La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO): <http://www.fao.org/3/a-as401s.pdf> y del Anexo I "Calendario de desgravación de México

http://www.sice.oas.org/Trade/MEX_EU/Spanish/Decisions_Council/Dec2_Anexos_s/Annex_3_s.pdf

Balance general de las negociaciones en el sector agropecuario

Este proceso de negociación tuvo los siguientes resultados en el sector agrícola⁵⁷:

- a la entrada en vigor del Acuerdo, la UE liberalizó el 58.16% de las importaciones provenientes de México;
- al año 2003, la UE eliminó aranceles para el 10.04% de las importaciones mexicanas;
- para el año 2008, la UE eliminó los aranceles al 5.3% de las importaciones provenientes de México;
- para el año 2010, la UE eliminó los aranceles al 0.64% de las importaciones provenientes de México.

⁵⁷ La información de este apartado fue obtenida del estudio de la Cámara de Diputados sobre el TLCUEM.

Dicho estudio se encuentra en el siguiente enlace:

<http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0062000.pdf>

Para el año 2010 aproximadamente el 74% del comercio agropecuario quedó liberalizado

Los resultados del sector pesquero son, en estricto sentido, similares a los del sector agropecuario, siendo su calendario de desgravación de la siguiente manera:

- para el año 2003 la UE liberalizó el 88% del volumen de comercio;
- para el año 2010 prácticamente todo el sector agropecuario se liberalizó.

Después de cuatro años de consultas, a partir de la firma de la Declaración Conjunta Solemne y de nueve rondas intensas de negociación para el establecimiento del calendario de desgravación de bienes y servicios se logró un acuerdo moderno, integral y completo que abriría nuevas y mejores oportunidades para

- incrementar las exportaciones mexicanas;
- ampliar la oferta disponible de insumos y servicios para la industria mexicana;
- aumentar la inversión productiva;
- generar más y mejores empleos.

BREXIT: Salida del Reino Unido de la UE

El 23 de junio de 2016 los ciudadanos del Reino Unido decidieron en un referéndum, con el 51.9% de los votos⁵⁸, salir de la UE con lo que ponían fin a una relación de más de cuatro décadas. La principal razón por la cual se dio esta salida fue que la permanencia representaba la aceptación de las “cuatro libertades fundamentales”, las cuales eran: la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y trabajadores. Por el contrario, el principal argumento de la campaña a favor de la salida fue que con el BREXIT los británicos recuperarían el control sobre sus propios asuntos, siendo el de mayor interés la gestión absoluta de sus fronteras, por lo que les permitiría un mejor control de la migración. Las consecuencias inmediatas de la no permanencia fue la dimisión por parte del entonces Primer Ministro David Cameron quien en todo momento apoyó la permanencia en el bloque europeo.

El 29 de marzo de 2017, tras la aprobación del BREXIT por parte del Parlamento del Reino Unido, este comunicó al Consejo de la UE la intención de abandonar la UE a través de

⁵⁸ En Inglaterra y Gales la mayoría votó por la salida de Gran Bretaña, caso contrario en Escocia, Irlanda del Norte y Gibraltar.

hacer válido el artículo 50 del Tratado de la Unión Europea. Las principales consecuencias económicas de la salida de Reino Unido fueron la caída del rendimiento de los bonos británicos, así como la caída del valor de la libra esterlina.

No fue sino hasta el 22 de enero de 2019 en el que la UE y Reino Unido firmaron el acuerdo de retirada. El Parlamento Europeo celebró una votación sobre el acuerdo el 29 de enero y una vez dada la aprobación, el Consejo adoptó, mediante procedimiento escrito, la decisión relativa a la celebración del acuerdo en nombre de la UE. Una vez adoptado, el acuerdo entró en vigor tras la salida de Reino Unido, el 31 de enero de 2020, por lo que en ese momento el Reino Unido dejó de ser Estado miembro y tendría la consideración de tercer país, por lo que si en un futuro este buscará nuevamente su adhesión al bloque europeo tendría que enviar su solicitud como cualquier otro país.

Actualmente el comercio entre estos dos entes está basado en el “Acuerdo de Comercio y Cooperación celebrado entre la UE y el Reino Unido” que establece regímenes preferenciales en temas como comercio de bienes y servicios, comercio digital, propiedad intelectual, contratación pública, entre otros. Dicho acuerdo se firmó el 30 de diciembre de 2020, se aplicó provisionalmente desde el 1 de enero de 2021 y entró en vigor el 1 de mayo de 2021. El acuerdo está formado con tres apartados los cuales son:

- acuerdo de libre comercio;
- estrecha asociación en materia de seguridad de los ciudadanos;
- marco general de gobernanza.

Asimismo, ante la salida de Gran Bretaña quedó la incógnita de cómo sería de ahora en adelante el comercio de esta nación con terceros países. Para el caso de México actualmente se está trabajando en un tratado de libre comercio moderno por lo que pronto se iniciará las primeras rondas de negociación. Este tratado contempla el comercio de bienes y servicios, comercio digital, flujos de datos transfronterizos, comercio electrónico, cooperación regulatoria e innovación, así como que promueva un ambiente de negocios inclusivo a través de disposiciones de género y de pymes.⁵⁹

⁵⁹ La información fue obtenida de la revista FORBES, de la siguiente noticia:
<https://www.forbes.com.mx/mexico-y-reino-unido-esperan-concretar-nuevo-tratado-comercial-a-fin-de-ano/>

Conclusiones del capítulo tres

En este capítulo se observó que la participación de las exportaciones mexicanas a la UE con respecto al total tuvo una caída en los últimos cinco años previos a la firma del TLCUEM pasando de ser de 4.22% en el año 1995 a ser de solo 3.90% en el año 1999 a pesar de que este último año, en términos absolutos, fue el de mayor exportación con \$5,323 millones.

En lo que respecta a las exportaciones agropecuarias, en los últimos dos años antes de la entrada del tratado, México ya mantenía una balanza comercial agropecuaria positiva con la UE, y cinco productos representaban aproximadamente el 50% de las exportaciones totales durante el periodo 1990-1999, por lo que, con la entrada en vigor del tratado, a través de las rondas de negociación, se buscó dinamizar el comercio aún más.

Es importante mencionar que las negociaciones comerciales se realizaron en un tiempo record, ya que las 9 rondas establecidas se concluyeron en aproximadamente un año, reflejando así la importancia que le dieron ambas partes para el establecimiento de las relaciones comerciales. Tanto México buscaba acceder al mayor mercado mundial, como la UE buscaba una mayor presencia en el mercado mexicano, dicha presencia que fue perdiendo con el pasar del tiempo y que se atenuó más con la firma del TLCAN. Estas rondas dieron pie al calendario de desgravación de los productos agrícolas y pesqueros.

Dichos calendarios, y como se mencionó en el capítulo primero, favorecieron a México, ya que, en el caso de las exportaciones agrícolas, simplemente a la entrada en vigor del tratado un poco más de la mitad de los productos fueron liberalizados (58.16%), para el año 2003 alrededor del 70% y para finales del 2010 el 74% de los productos quedaron fuera de gravamen⁶⁰. Para el caso del sector pesquero, prácticamente todos los productos quedaron liberados apenas 3 años después de comenzado el tratado, ya que para el año 2003 se liberalizó el 88% de los productos⁶¹.

⁶⁰ Para el caso de las importaciones agrícolas de México desde la UE en el periodo de 10 años, solo el 49.55% de los productos de la UE quedaron libre de gravamen para entrar a territorio mexicano. Para mayor información, consultar: https://www.diputados.gob.mx/sedia/sia/dir/DIR-RI-A-01-16_anexo.pdf

⁶¹ Para las importaciones pesqueras de México desde la UE en 2003 se liberalizó el 71% de los productos provenientes de la UE. Para mayor información, consultar: https://www.diputados.gob.mx/sedia/sia/dir/DIR-RI-A-01-16_anexo.pdf

Capítulo 4 Comercio agropecuario entre México y la Unión Europea

Comercio de México con EE. UU y la UE a partir de la entrada del TLCUEM

Como se mencionó anteriormente, uno de los objetivos primordiales de firmar un TLC con la UE fue la de ampliar el mercado europeo a los exportadores mexicanos y así reducir la dependencia con los EE.UU. Realizando una comparación entre las exportaciones mexicanas enviadas tanto a EE.UU. así como a la UE desde la entrada del TLCUEM y durante los 15 años siguientes, los resultados muestran que las exportaciones hacia el vecino del norte aumentaron en un 110% pasando de \$147,399,940 miles de dólares en el año 2000 a \$308,864,917 miles de dólares en el año 2015. Por otra parte, las exportaciones hacia el bloque europeo pasaron de \$6,813,304 miles de dólares a \$21,630,741 miles de dólares, siendo un incremento de 217%. Al estimarse una tasa media de crecimiento se puede visualizar que anualmente las exportaciones mexicanas hacia EE. UU tuvieron un incremento de 5.43%, y de 8.60% las que se exportaron a territorio europeo.

Tabla 10 Exportaciones de México a EEUU y UE a partir de la firma del TLCUEM (miles de dólares)

Año	Exportaciones totales	Exportaciones EE.UU	Exportaciones UE (Europa de los 28) incluido Reino Unido
2000	166,120,730	147,399,940	6,813,304
2001	158,779,727	140,564,406	6,957,738
2002	161,045,973	141,897,649	6,243,163
2003	164,766,429	144,293,352	7,405,753
2004	187,998,548	164,521,981	8,576,818
2005	214,232,949	183,562,833	11,473,424
2006	249,925,134	211,799,370	13,312,723
2007	271,875,307	223,133,251	16,710,770
2008	291,342,589	233,522,728	20,603,142
2009	229,703,544	185,101,145	14,117,112
2010	298,473,141	238,684,422	18,293,726
2011	349,433,377	274,426,516	23,640,701
2012	370,769,884	287,842,151	25,001,664

Año	Exportaciones totales	Exportaciones EE.UU	Exportaciones UE (Europa de los 28) incluido Reino Unido
2013	380,015,047	299,439,147	23,294,492
2014	396,913,652	318,367,009	23,910,397
2015	380,550,235	308,864,917	21,630,741

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística (EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

A partir de 2004 forman parte de la Unión Europea: Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, República Checa y Polonia

A partir de 2007 forman parte de la Unión Europea: Bulgaria y Rumania

A partir de 2013 forma parte de la Unión Europea: Croacia

Si se realiza un análisis desde el punto de vista de la participación de las exportaciones mexicanas hacia estas dos regiones, con respecto a las exportaciones totales mexicanas, estas se mantuvieron constantes, variando muy poco en su participación. Con EE. UU se mantuvo en general en tres cuartas partes, siendo el año 2000 con 88.73% de participación de las exportaciones, por el contrario, el año 2012 fue el de peor año con una participación de 77.63%. Con la UE el año 2008 fue el mejor año con una participación de 7.07% de participación, por el contrario, el año 2002 fue el peor con solo el 3.88%. Es importante hacer énfasis en que en los 15 años observados las exportaciones mexicanas hacia la UE no pasaron del doble dígito, quedándose estancadas en un rango de 3.80% y 7.10% durante el periodo estudiado, y comenzando a decrecer a partir del año 2011, caso contrario de las exportaciones hacia EE. UU que en el mismo periodo comenzaron a tener una tendencia positiva.

Tabla 11 Porcentaje de participación de las exportaciones mexicanas hacia la UE y los EE.UU a partir de la entrada del TLCUEM

Año	% de participación de las exportaciones mexicanas hacia EE.UU	% de participación de las exportaciones mexicanas hacia EU (Europa de los 28) incluido Reino Unido
2000	88.73	4.10
2001	88.53	4.38
2002	88.11	3.88
2003	87.57	4.49
2004	87.51	4.56
2005	85.68	5.36
2006	84.75	5.33
2007	82.07	6.15
2008	80.15	7.07

Año	% de participación de las exportaciones mexicanas hacia EE.UU	% de participación de las exportaciones mexicanas hacia EU (Europa de los 28) incluido Reino Unido
2009	80.58	6.15
2010	79.97	6.13
2011	78.53	6.77
2012	77.63	6.74
2013	78.80	6.13
2014	80.21	6.02
2015	81.16	5.68

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

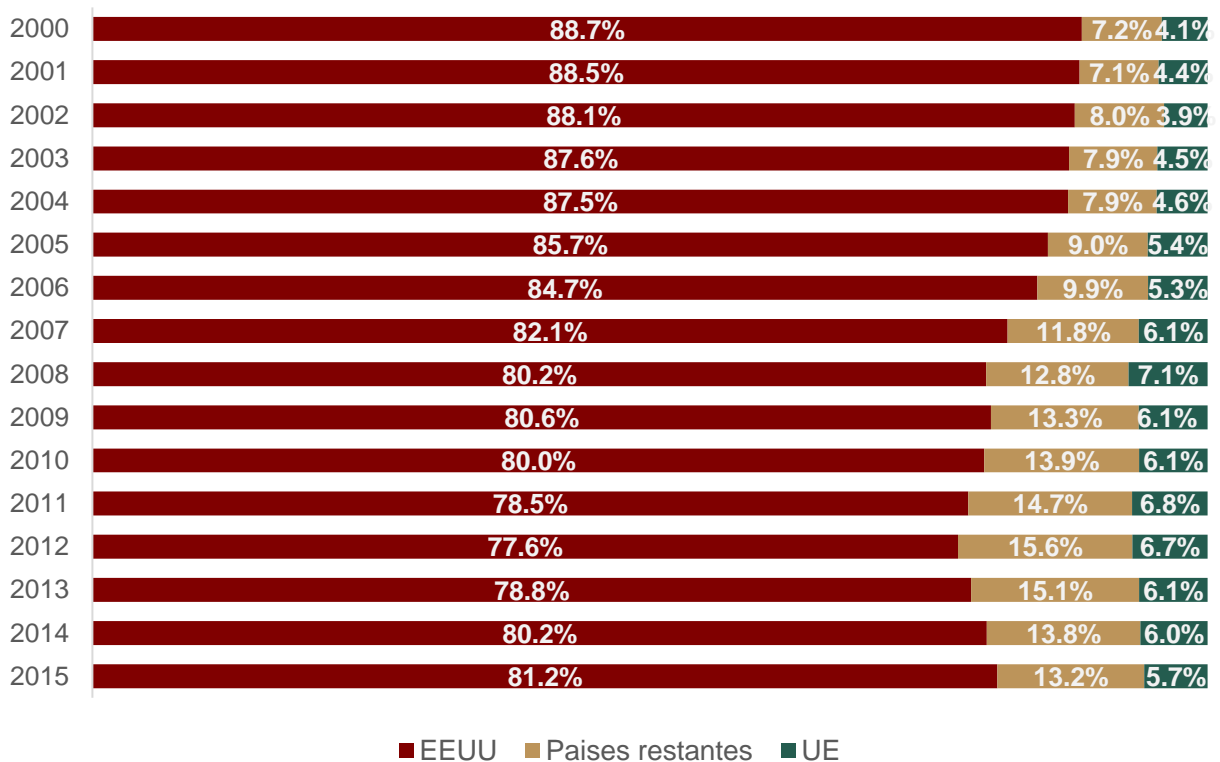
A partir de 2004 forman parte de la Unión Europea: Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, República Checa y Polonia

A partir de 2007 forman parte de la Unión Europea: Bulgaria y Rumania

A partir de 2013 forma parte de la Unión Europea: Croacia

Gráficamente se puede visualizar la participación de cada socio comercial de México de la siguiente manera, en donde la barra tanto de los EE. UU como de la UE prácticamente se han mantenido constantes durante los 15 años de estudio.

Gráfica 4 Distribución de las exportaciones mexicanas hacia la UE y los EE.UU a partir de la entrada del TLCUEM



Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Con respecto al comercio con la UE la balanza comercial que se tiene con este socio comercial ha sido deficitaria desde el inicio del tratado, y no solo eso, sino que a medida que pasó el tiempo el saldo de la balanza se fue haciendo cada vez más negativo.

Las importaciones de México del bloque europeo han tenido un incremento pasando de \$13,143,668 miles de dólares en el año 2000 a \$37,318,487 miles de dólares en el año 2015, teniendo un incremento del 184% durante ese periodo con una tasa media de crecimiento anual de 7.74% y el mayor nivel de importaciones en el año 2014 con \$37,823,422 miles de dólares. Por el lado del saldo de la balanza comercial vemos que esta ha incrementado 148% durante el periodo de estudio con una tasa media de 6.70% y siendo el año 2015 con el de mayor déficit con \$15,687,746 miles de dólares. Es importante ver la inercia con que ha incrementado el déficit de la balanza, siendo en los últimos 4 años (de 2011 a 2015) el periodo en donde esta ha crecido de manera significativa. En la mayoría de los años de estudio se puede constatar como las importaciones provenientes del bloque

Europeo representan casi el doble (o el doble) de las exportaciones realizadas por México, como por ejemplo en el periodo 2002-2004.

Tabla 12 Balanza comercial entre México y la UE a partir de la entrada del TLCUEM (miles de dólares)

Año	Exportaciones UE (Europa de los 28) incluido Reino Unido	Importaciones UE (Europa de los 28) incluido Reino Unido	Saldo de la Balanza Comercial
2000	6,813,304	\$13,143,668	-6,330,364
2001	6,957,738	\$13,804,834	-6,847,096
2002	6,243,163	\$14,577,555	-8,334,392
2003	7,405,753	\$16,269,402	-8,863,649
2004	8,576,818	\$18,264,023	-9,687,205
2005	11,473,424	\$20,881,311	-9,407,887
2006	13,312,723	\$24,097,287	-10,784,564
2007	16,710,770	\$28,719,797	-12,009,027
2008	20,603,142	\$32,308,098	-11,704,956
2009	14,117,112	\$22,225,143	-8,108,031
2010	18,293,726	\$28,320,219	-10,026,493
2011	23,640,701.00	\$33,235,542	-9,594,841
2012	25,001,664.00	\$35,799,142	-10,797,478
2013	23,294,492.00	\$36,443,116	-13,148,624
2014	23,910,397	37,823,422	-13,913,025
2015	21,630,741	37,318,487	-15,687,746

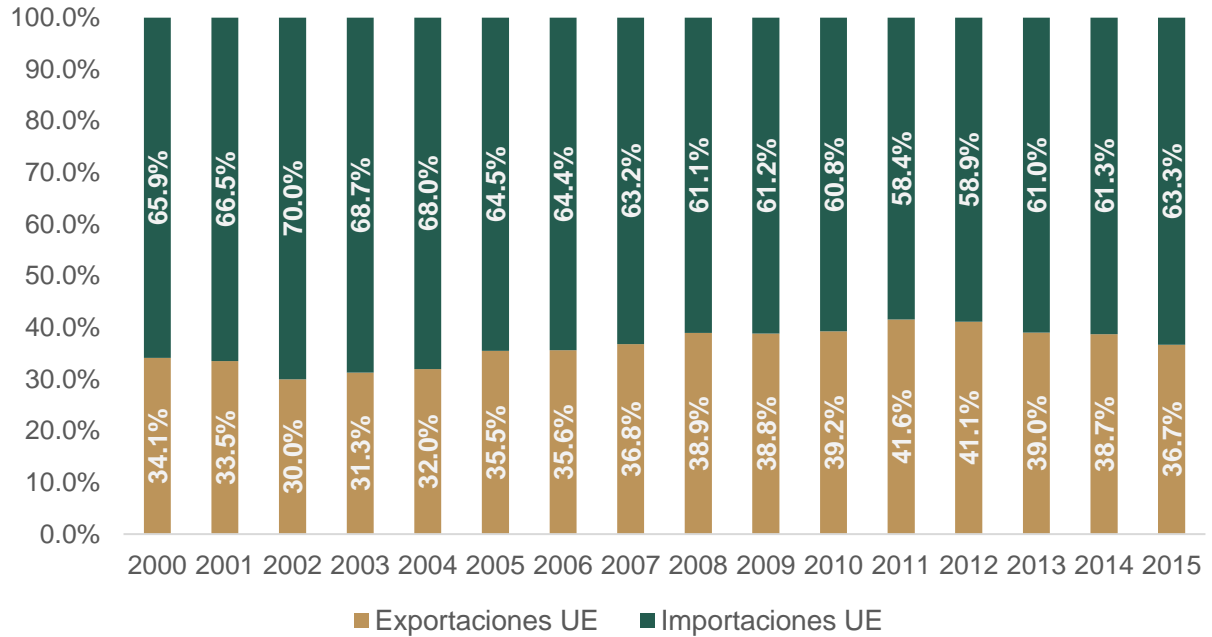
Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

A partir de 2004 forman parte de la Unión Europea: Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, República Checa y Polonia

A partir de 2007 forman parte de la Unión Europea: Bulgaria y Rumania

A partir de 2013 forma parte de la Unión Europea: Croacia

Gráficamente se puede visualizar cómo se ha comportado el comercio total entre México y la UE teniendo un mayor peso las importaciones de México provenientes del bloque europeo. Esta tendencia ha sido constante durante los 15 años.

Tabla 13 Distribución del comercio total entre México y la UE

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Principales socios comerciales de México dentro de la Unión Europea

Durante el periodo de estudio más del 90% de las exportaciones mexicanas tuvieron como destino a 10 países de la UE y solo con tres de estos se tuvo aproximadamente el 60% del comercio. Al comienzo del tratado España fue el socio comercial número uno con una participación del 22.38%, con respecto a total. Después le siguió Alemania (18.42%) y Reino Unido (16.84%). Los países con los que menos se tuvo comercio durante el periodo mencionado fue con Luxemburgo (0.01%), Malta (0.01%) y Letonia (0.01%) los cuales no representaron ni el 1% del total.

Tabla 14 Socios comerciales de México en la UE Año 2000 (exportaciones totales, miles de dólares)

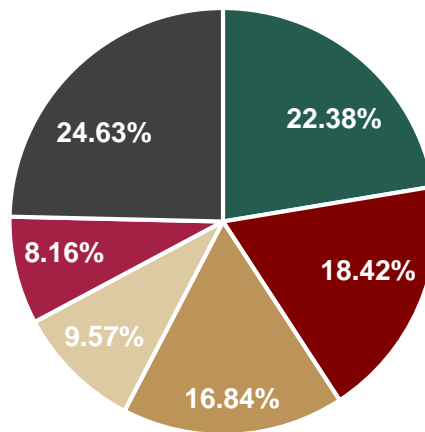
País destino	Inicio del TLCUEM (dólares)	% participación
España	1,524,777	22.38
Alemania	1,254,936	18.42
Reino Unido	1,147,039	16.84
Luxemburgo	915	0.01

País destino	Inicio del TLCUEM (dólares)	% participación
Malta	902	0.01
Letonia	405	0.01

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Se puede visualizar en la siguiente gráfica que cinco países concentraron aproximadamente el 75% de las exportaciones mexicanas y que los 23 países restantes del bloque europeo apenas concentraron el 24.36%.

Gráfica 5 Distribución de los socios comerciales de México en la UE Año 2000 (exportaciones totales)



■ España ■ Alemania ■ Reino Unido ■ Países Bajos ■ Francia ■ Otros

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Para el año 2015 Alemania pasó a ser el principal socio comercial de México con una participación del 17.71%, España bajó al segundo lugar con un 16.52% y Bélgica se convirtió en el tercer socio comercial con una participación del 15.18% desbancando a Reino Unido. Por otra parte, los países con menos participación fueron Letonia (0.03%), Chipre (0.02%) y Malta (0.01%) países que no concentraron ni el 1% del comercio con México.

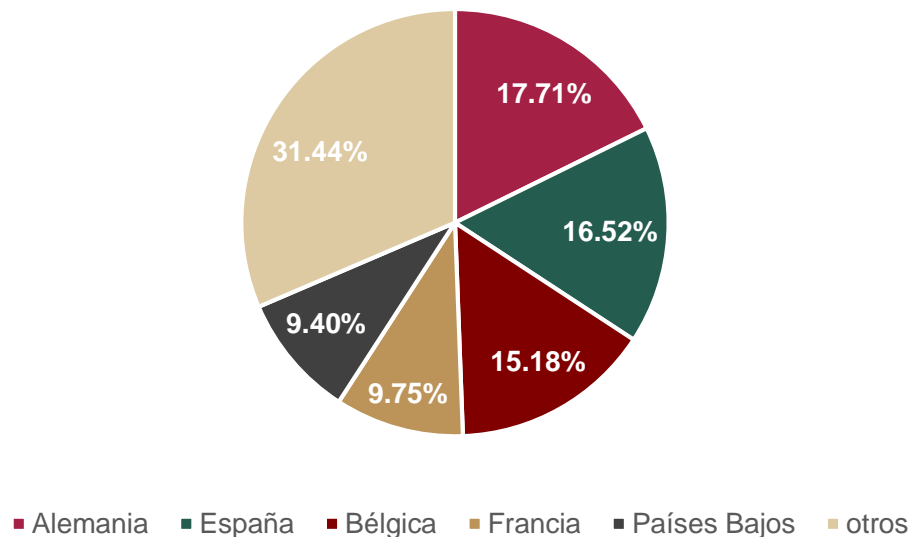
Tabla 15 Socios comerciales de México en la UE Año 2015 (exportaciones totales, miles de dólares)

País destino	Año 2015 (dólares)	% participación
Alemania	3,831,757	17.71
España	3,572,791	16.52
Bélgica	3,282,789	15.18
Letonia	5,608	0.03
Chipre	5,002	0.02
Malta	1,000	0.01

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Para este año cinco países concentraron el 69% de las exportaciones mexicanas y los 23 países restantes el 31%. Reino Unido salió del top cinco con respecto al año 2000 para dejar su lugar a Bélgica.

Gráfica 6 Distribución de los socios comerciales de México en la UE Año 2015 (exportaciones totales)



Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

En lo que respecta a importaciones los principales socios comerciales al inicio del tratado fueron Alemania (35.23%) como el socio número uno, seguido de Italia (12.79%) y España (10.57%). Por otra parte, los países que menos exportaron a México fueron Estonia, Letonia y Chipre, cada uno con 0.01% de exportaciones con respecto al total.

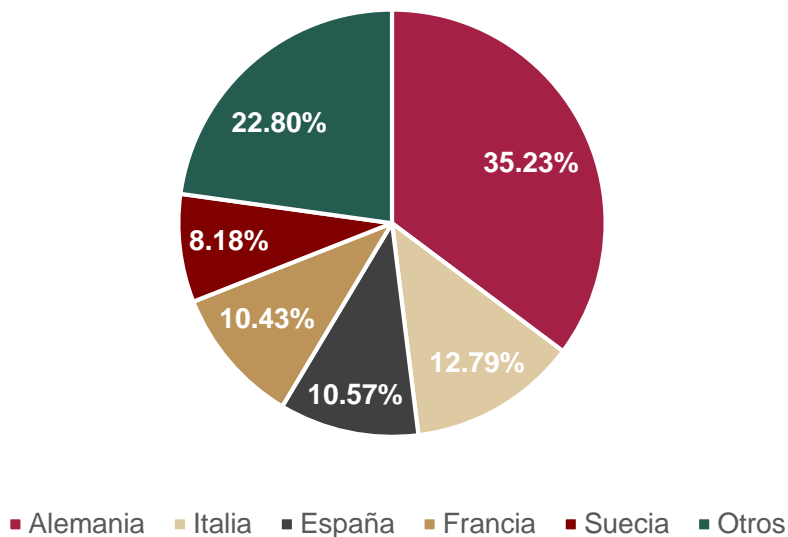
Tabla 16 Socios comerciales de México en la UE año 2000 (importaciones totales, miles de dólares)

País exportador	Inicio del TLCUEM (dólares)	% participación
Alemania	4,630,650	35.23
Italia	1,681,188	12.79
España	1,388,881	10.57
Estonia	1,270	0.01
Letonia	914	0.01
Chipre	38	0.01

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

El 77.2% de las importaciones que recibe México provinieron de cinco países del bloque europeo y solo el 22.8% provinieron de los 23 países restantes.

Gráfica 7 Distribución de los socios comerciales de México en la UE Año 2000 (importaciones totales)



Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Para el año 2015 el único cambio que hubo fue que España pasó a ser el segundo socio comercial de México, desbancando a Italia, por lo que Alemania siguió siendo el número uno con el 32.96% de participación con respecto al total, España (12.68%) e Italia (10.36%).

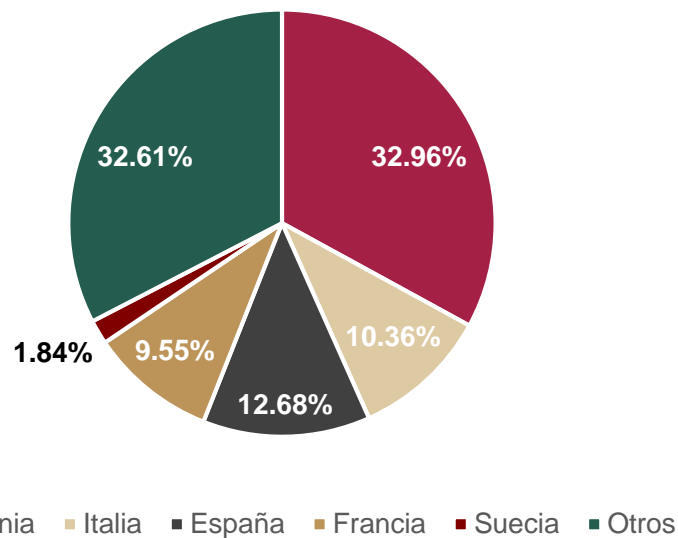
Tabla 17 Socios comerciales de México en la UE año 2015 (importaciones totales, miles de dólares)

País exportador	Año 2015 (dólares)	% participación
Alemania	12,301,496	32.96
España	4,732,180	12.68
Italia	3,864,913	10.36
Estonia	53,426	0.14
Letonia	6,962	0.02
Chipre	5,617	0.02

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Para este año el 67.4% de las exportaciones del bloque europeo hacia México se concentraron en cinco países y solo el 32.6% provinieron de los 23 restantes.

Gráfica 8 Distribución de los socios comerciales de México en la UE Año 2015 (importaciones totales)



Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Análisis de la Balanza comercial agropecuaria

Para el análisis del sector agropecuario se utilizó como referencia los primeros 10 capítulos de las reglas específicas de origen, los cuales son⁶²:

Tabla 18 Capítulos asociados al sector agropecuario

Número de capítulo	Nombre del capítulo
01	Animales vivos
02	Carne y despojos comestibles
03	Pescados, crustáceos, moluscos, invertebrados acuáticos y mezclas
04	Lácteos, huevo, miel, y de productos comestibles de origen animal
05	Productos de origen animal, mezclas de estos
06	Árboles vivos, plantas, bulbos, raíces y flores de corte, otros.
07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos
08	Frutos comestibles, frutos secos, agrios de cáscara, y melones
09	Café, té, mate y especias
10	Cereales

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Al realizar un análisis de las exportaciones agropecuarias con destino a la UE con respecto al total de exportaciones hacia el mismo destino se muestra que estas se mantuvieron en un rango de 2.5% y 4.1%, siendo el año 2002 el de mayor nivel de exportación con 4.01%, y el año 2005 el de menor con 2.51%.

Tabla 19 Exportaciones agropecuarias mexicanas a la UE en el periodo 2000-2015

Año	% de participación
2000	4
2001	3.76
2002	4.01
2003	3.85
2004	3.50
2005	2.51
2006	2.52

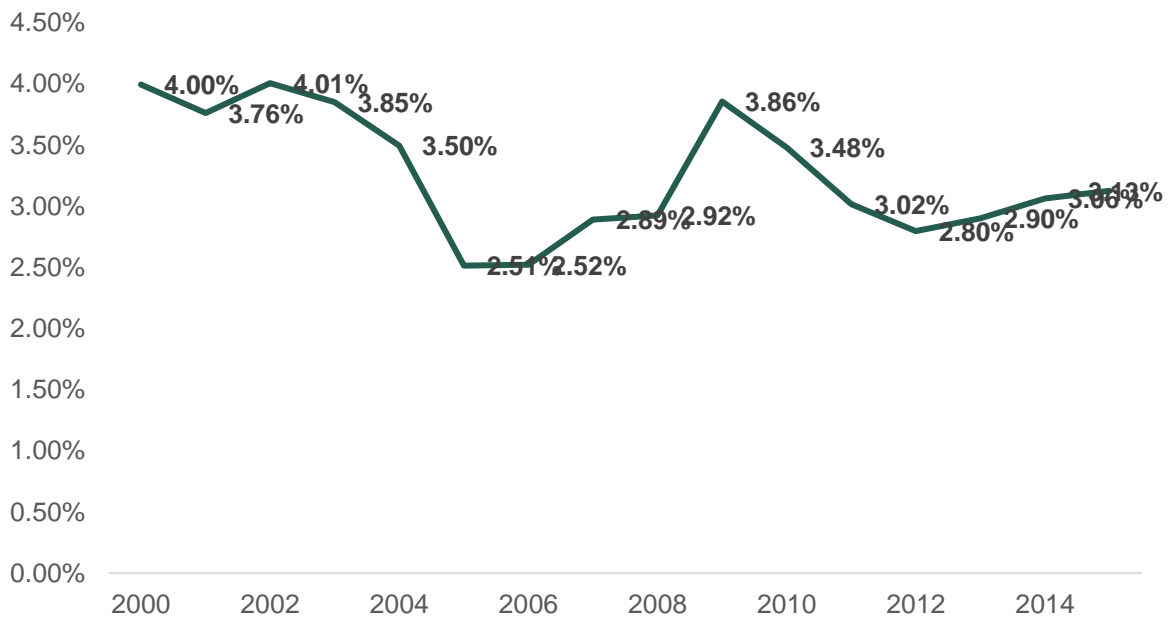
⁶² Para definir el número de capítulos se utilizó el artículo de análisis de ventajas comparativas en el comercio agroalimentario de México y EE.UU escrito por Carlos Ricardo Menéndez Gámiz y Víctor H. Palacio Muñoz: Menéndez y Palacio. (2013). "Ventajas comparativas en el comercio agroalimentario, México y Estados Unidos 2007-2011". CIMEXUS Revista de Investigaciones, Vol. VII (1), pp.38-39.

Año	% de participación
2007	2.89
2008	2.92
2009	3.86
2010	3.48
2011	3.02
2012	2.80
2013	2.90
2014	3.06
2015	3.13

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

En la siguiente gráfica se puede visualizar que entre los años 2004 y 2007 las exportaciones tuvieron el nivel más bajo en el periodo de estudio. Es importante mencionar que las exportaciones agropecuarias con respecto al total cerraron en el año 2015 con un 25% menos de participación en comparación a como habían iniciado en el año 2000 (pasaron de 4% a 3.13%).

Gráfica 9 Comportamiento de las exportaciones mexicanas agropecuarias en el periodo 2000-2015



Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

En lo que respecta a la balanza comercial agropecuaria México mantuvo un superávit en los 15 años. En términos absolutos el máximo dato de exportaciones fue en el año 2014

con \$732,513,432 dólares y el menor dato en el año 2002 con \$250,100,566 dólares. Asimismo, el año en donde se tuvo un mayor superávit comercial en la balanza fue en el año 2011 con \$532,629,283 dólares y en el que se tuvo menor superávit fue en el año 2000 con \$27,420,035. En 15 años las exportaciones crecieron en 148% con una tasa media de 6.72%.

Tabla 20 Balanza comercial agropecuaria entre México y la UE (dólares)

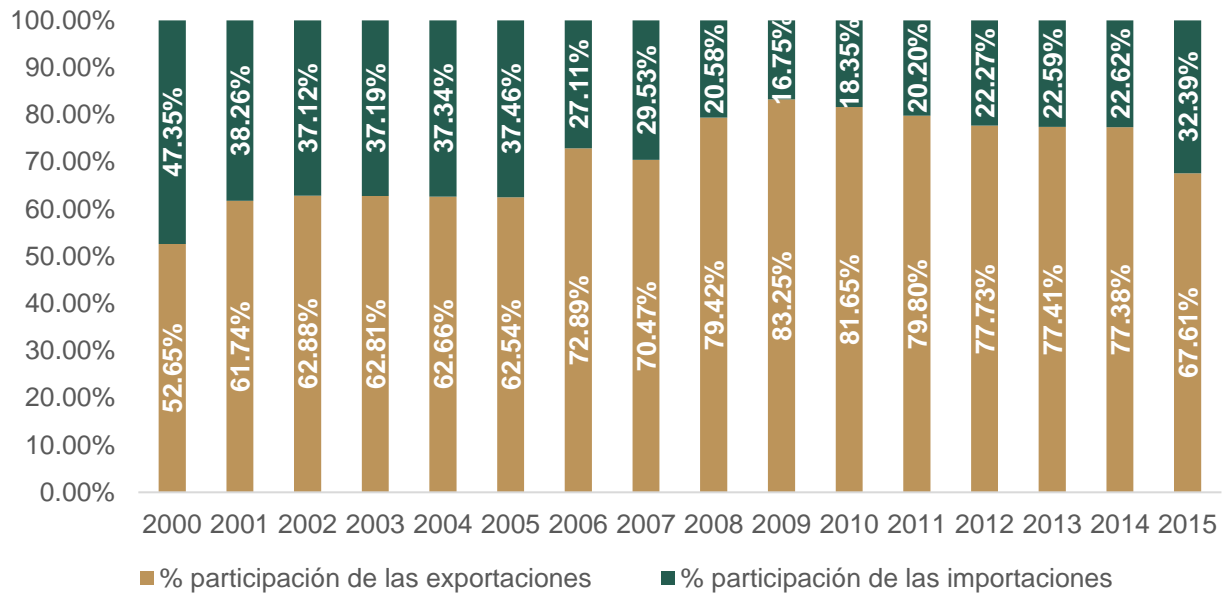
Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
2000	272,229,443	244,809,408	27,420,035
2001	261,662,812	162,118,625	99,544,187
2002	250,100,566	147,657,130	102,443,436
2003	285,081,627	168,832,355	116,249,272
2004	299,854,567	178,698,597	121,155,970
2005	288,463,224	172,805,036	115,658,188
2006	335,585,420	124,798,194	210,787,226
2007	483,183,534	202,456,205	280,727,329
2008	602,328,171	156,054,655	446,273,516
2009	544,229,729	109,533,769	434,695,960
2010	636,634,332	143,092,342	493,541,990
2011	713,221,320	180,592,037	532,629,283
2012	698,941,920	200,198,400	498,743,520
2013	675,563,363	197,133,567	478,429,796
2014	732,513,432	214,080,051	518,433,381
2015	676,317,652	323,953,822	352,363,830

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT):

<https://ec.europa.eu/eurostat>

En el gráfico se puede visualizar que México ha mantenido superávit en la balanza agropecuaria desde el momento en el que el tratado inició. En términos relativos se tuvo la mayor participación en el año 2009 con el 83.25% del total y la menor participación en el año 2000 con solo el 52.65%. A partir del año 2009 comenzó una tendencia a la baja y en 2015 terminó con una participación del 67.61%, casi a niveles del 2000.

Gráfica 10 Distribución de las exportaciones e importaciones agropecuarias mexicanas



Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

a) Principales socios comerciales de la UE en el sector agropecuario

En el caso del comercio agropecuario por país para el año 2000 el principal socio comercial fue España al que se le exportó un total de \$55,604,732 de dólares lo que representó el 20.43 % del total, seguido de Francia con el 16.72% y en tercer lugar Países Bajos con el 15.52%. En contraste, los países con los que menos comerció México fueron Luxemburgo, Chipre y Malta, cada una participación del 0.01%.

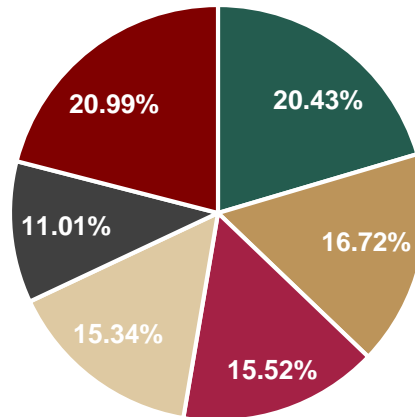
Tabla 21 Socios comerciales de México en Europa (exportaciones agropecuarias) año 2000

País receptor	Año 2000 (dólares)	% de participación
España	55,604,732	20.43
Francia	45,527,012	16.72
Países Bajos	42,240,905	15.52
Luxemburgo	17,679	0.01
Chipre	16,577	0.01
Malta	10,869	0.01

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

En la siguiente gráfica se muestra que tres cuartas partes (79.01%) de las exportaciones agropecuarias mexicanas se concentraron en solo cinco países, siendo estos España, Francia, Países Bajos, Alemania y Reino Unido. Los 23 países restantes concentraron solamente el 20.99%

Gráfica 11 Distribución de los socios comerciales de México en Europa (exportaciones agropecuarias) año 2000



■ España ■ Francia ■ Países Bajos ■ Alemania ■ Reino Unido ■ Países restantes

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Para el año 2015 España se mantuvo como el principal socio comercial con una participación del 23.41% seguido de Países Bajos que alcanzó el segundo puesto con una participación del 19.51% y en tercer lugar Alemania que terminó en tercer lugar con el 14.95% del total. En el caso de los países con menos recepción de las exportaciones agropecuarias tenemos a Bulgaria, Luxemburgo y República Checa, cada una con 1% de participación⁶³.

Tabla 22 Socios comerciales de México en Europa (exportaciones agropecuarias) año 2015

País receptor	Año 2015 (dólares)	% participación
España	158,296,849	23.41
Países Bajos	131,953,272	19.51
Alemania	101,086,431	14.95
Luxemburgo	84,192	0.01

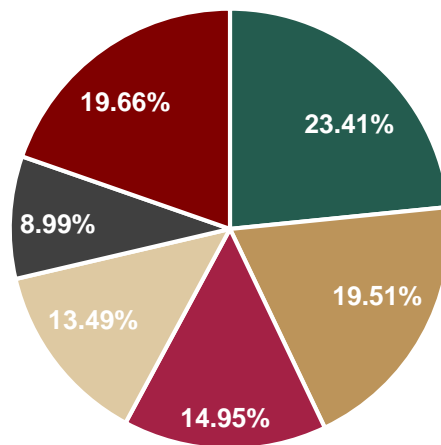
⁶³ Estonia y Eslovenia no importaron productos agropecuarios mexicanos en este periodo.

País receptor	Año 2015 (dólares)	% participación
República Checa	77,229	0.01
Hungría	66,711	0.01

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

El 80.34% de las exportaciones mexicanas se concentran en 5 países (España, Países Bajos, Alemania, Reino Unido y Francia).

Tabla 23 Distribución de los socios comerciales de México en Europa (exportaciones agropecuarias) año 2015



■ España ■ Países Bajos ■ Alemania ■ Reino Unido ■ Francia ■ Países restantes

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Análisis de principales productos agropecuarios⁶⁴

México es uno de los países más importantes en el mundo si se habla de exportación de productos agropecuarios, y esto se ve reflejado ya que en el año 2020 ocupó el tercer lugar en producción agropecuaria de América Latina, así como el octavo mayor exportador de productos agroalimentarios del mundo⁶⁵

En este sentido se revisaron los principales productos agropecuarios que se exportaron a la UE (así como a cuáles países del bloque). El análisis se realizó sobre los productos de cultivos agrícolas (fracciones arancelarias 7,8,9 y 10) de pesca y acuicultura (fracción 3) y de los productos de las fracciones restantes que tienen mayor relevancia en las exportaciones agropecuarias.

a) Productos de cultivos agrícolas

Al año 2000 los principales productos de cultivos agrícolas que México exportó a la UE fueron el café sin tostar y sin descafeinar, garbanzos y los aguacates. De hecho, el café fue el producto número uno de exportación de todos los productos agropecuarios durante este año, con una participación del 29.45%:

Tabla 24 Principales productos de cultivos agrícolas que exportó México a la UE en el año 2000 (dólares)

Fracción arancelaria	Descripción de los cultivos agrícolas	Exportaciones Totales
090111	Café sin tostar, sin descafeinar	80,158,532
071320	Garbanzos	53,993,026
080440	Aguacates	17,780,614
080590	Los demás agrios o cítricos, frescos o secos	10,811,610
090420	Pimientos del genero capsicum o del genero pimienta	7,086,493

⁶⁴ Para realizar el análisis por producto se utilizaron seis dígitos de las fracciones arancelaria, conforme al documento "Guía para Exportar Productos Mexicanos a la Unión Europea" publicado por BANCOMEXT: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/54246/GuiaParaExportarProductosMexicanosALaUnionEuropea.pdf>

⁶⁵ Conforme a la información de Mundi: <https://mundi.io/exportacion/exportacion-productos-agropecuarios-mexico/#:-:text=Los%20datos%20de%20la%20Sagarpa,es%20la%20primera%20vez%20que>

Fracción arancelaria	Descripción de los cultivos agrícolas	Exportaciones Totales
080610	Uvas	5,952,779
080450	Guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos	4,310,923
080530	Limonos y lima agria, frescos o secos	3,989,355
070990	Las demás hortalizas	2,770,144
081190	Frutas y frutos de cáscara congelados, sin cocer o cocidos al vapor o en agua hirviendo, incluso edulcorados (exc. fresas, frambuesas, moras, moras, moras, grosellas negras, blancas o rojas y grosellas)	2,154,715
080300	Bananas o plátanos	938,833
081110	Fresas congeladas, sin cocer o cocidas en agua o vapor, incluso edulcoradas	756,398
080540	Toronjas o pomelos	665,110

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Se elaboró la siguiente matriz de productos-países con la finalidad de mostrar a cual país del bloque europeo se le exportó cada uno de los productos anteriormente mencionados:

Tabla 25 Países de la UE a los que se les exportó los productos de cultivos agrícolas año 2000

País/Producto	090111	071320	080440	080590	090420	080610	080450	080530	070990	081190	080300	081110	080540
Austria	X							X					
Bélgica	X		X	X		X	X	X	X	X	X	X	X
Bulgaria					X			X					
Chipre					X		X						
República Checa	X		X	X	X		X	X					
Alemania	X	X		X	X		X	X	X	X	X	X	
Dinamarca	X				X								
Estonia	X				X		X	X					
España	X	X	X	X	X		X	X			X		
Finlandia	X												
Francia	X	X	X	X	X		X	X	X		X		X
Reino Unido	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Grecia	X	X			X								
Croacia		X			X		X	X					
Hungría	X		X		X		X	X					
Irlanda													
Italia	X	X			X			X	X	X	X		
Lituania					X		X	X			X		X
Luxemburgo													
Letonia					X								
Malta							X	X					
Países Bajos	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Polonia	X		X	X	X	X	X	X		X	X		X
Portugal	X	X					X						
Rumania	X				X		X	X		X			
Suecia	X	X	X		X	X							
Eslovenia		X	X		X		X	X					
Eslovaquia	X				X		X	X					

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Al realizar un cuadro-resumen de cada uno de los productos se encontró que solo cuatro de 13 productos (el 31% de los productos) se exportaron a más de la mitad de los países del bloque europeo, siendo el producto **090420: pimientos del género capsicum o del género pimienta** el que se exportó a más países (con un total de 21), seguido de los productos **090111: café sin tostar, sin descafeinar** y **080530: limones y lima agria, frescos o secos** con un total de 19 países a los que se exportó cada uno. Por otro lado, entre los productos que se exportaron a menos países tenemos al producto 080540: toronjas o pomelos con un total de 6 países (21.43%), 080610: uvas con un total de 5 países (17.86%) y 081110: fresas congeladas, sin cocer o cocidas en agua o vapor, incluso edulcoradas con un total de 3 países.

Tabla 26 Resumen de los productos de cultivos agrícolas que se exportaron a la UE en el año 2000

Fracción arancelaria	Descripción de los cultivos agrícolas	Número de países a los que se exportó	Porcentaje del total de países a los que se exportó
090420	Pimientos del genero capsicum o del género pimienta	21	75
090111	Café sin tostar, sin descafeinar	19	67.86
080530	Limonos y lima agria, frescos o secos	19	67.86
080450	Guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos	18	64.29
071320	Garbanzos	10	35.71
080440	Aguacates	10	35.71
080300	Bananas o plátanos	9	32.14
080590	Los demás agrios o cítricos, frescos o secos	8	28.57
081190	Frutas y frutos de cáscara congelados, sin cocer o cocidos al vapor o en agua hirviendo, incluso edulcorados (exc. fresas, frambuesas, moras, moras, moras, grosellas negras, blancas o rojas y grosellas)	7	25
070990	Las demás hortalizas	6	21.43
080540	Toronjas o pomelos	6	21.43
080610	Uvas	5	17.86
081110	Fresas congeladas, sin cocer o cocidas en agua o vapor, incluso edulcoradas	3	10.71

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Para el año 2015 nuevamente el principal producto de cultivo agrícola que se exportó fue el café sin tostar, pero en esta ocasión ocupó el segundo lugar de exportación de todos los productos agropecuarios (con una participación del 13.60%), siendo superado por la miel natural la cual representó un total de \$93,476,835.15 (y una participación de 13.82%). Para este año solo siete productos de 13 se mantuvieron dentro de los productos de mayor exportación con respecto al año 2000, siendo estos productos los siguientes (se indica solo su fracción arancelaria): **090111, 071320, 080440, 090420, 080450, 081190 y 080540.**

Tabla 27 Principales productos de cultivos agrícolas que exporta México a la UE año 2015 (dólares)

Fracción arancelaria	Descripción de los cultivos agrícolas	Exportaciones totales
090111	Café sin tostar, sin descafeinar	91,989,859
080550⁶⁷	Limón	69,904,530
080440	Aguacates	58,487,305
071320	Garbanzos	44,974,954
081020	Frambuesas, zarzamoras, moras	42,047,876
080390	Bananos frescos o secos (exc. plátanos)	42,033,822
070310	Cebollas y chalotes	19,022,239
080540	Toronjas o pomelos	15,263,604
100119	Trigo duro (excl. semilla para siembra)	15,073,343
070920	Espárragos frescos o refrigerados	13,823,139
081190	Frutas y frutos de cáscara congelados, sin cocer o cocidos al vapor o en agua hirviendo, incluso edulcorados (exc. fresas, frambuesas, moras, moras, moras, grosellas negras, blancas o rojas y grosellas)	10,939,253
090420⁶⁸	Frutos del género Capsicum o del género Pimenta, secos, sin triturar ni moler	9,749,800

⁶⁷ Para efecto de este análisis se considera que la fracción 080530 Limones y lima agría, frescos o secos es distinta a esta fracción

⁶⁸ Conforme a la base de datos de EUROSTAT la fracción arancelaria asignada para el año 2015 de este producto es la de 090421 ya que en este periodo de tiempo la fracción arancelaria 090420 fue suprimida conforme al SIICEX. Con la finalidad de homogeneizar el producto se conservó su fracción 090420: Para mayor información de la fracción arancelaria suprimida, consultar: <http://www.siiicex-caoarem.org.mx/bases/tigie2007.nsf/d58945443a3d19d886256bab00510b2e/c3444aa9e0381768862573020072a9fb?OpenDocument>

Fracción arancelaria	Descripción de los cultivos agrícolas	Exportaciones totales
080450	Guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos	8,757,923

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Para este año la exportación de los productos por país se comportó de la siguiente manera:

Tabla 28 Países de la UE a los que se les exportó los productos de cultivos agrícolas año 2015

País/Producto	090111	080550	080440	071320	081020	080390	070310	080540	100119	070920	081190	090421	080450
Austria									X	X		X	
Bélgica	X	X	X	X	X	X		X		X	X	X	X
Bulgaria	X											X	
Chipre				X									
República Checa				X								X	
Alemania	X	X	X	X	X	X		X		X	X	X	X
Dinamarca	X		X	X							X	X	
Estonia													
España	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X
Finlandia	X	X	X								X		
Francia	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X
Reino Unido	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X
Grecia	X			X		X					X	X	
Croacia	X			X									
Hungría													X
Irlanda	X				X	X	X			X		X	
Italia	X	X		X	X	X	X	X	X	X		X	X
Lituania						X		X				X	
Luxemburgo					X								
Letonia											X	X	
Malta						X							
Países Bajos	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X
Polonia				X		X					X	X	
Portugal			X	X		X							
Rumania						X						X	
Suecia	X			X								X	X
Eslovenia													
Eslovaquia	X												

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

En el cuadro-resumen anterior se encontró que solo tres de 13 productos (el 23% de los productos) se exportaron a más de la mitad de los países del bloque europeo, siendo el producto **090420: pimientos del género capsicum o del género pimienta** el que se exportó a más países (con un total de 18), seguido de los productos **090111: café sin tostar, sin descafeinar** y **080530: limones y lima agria, frescos o secos** con un total de 15 países a los que se exportó cada uno. Por otro lado, entre los productos que se exportaron a menos países tenemos al producto 080540: toronjas o pomelos con un total de 7 países (25%), 070310: cebollas y chalotes con un total de 6 países (21.43%) y 100119: trigo duro (excl. semilla para siembra), con un total de 3 países.

Tabla 29 Resumen de los productos de cultivos agrícolas que se exportan a la UE año 2015

Fracción arancelaria	Descripción de los cultivos agrícolas	Número de países a los que se exportó	Porcentaje de países a los que se exportó
090420	Frutos del género Capsicum o del género Pimenta, secos, sin triturar ni moler	18	64.29
090111	Café sin tostar, sin descafeinar	15	53.57
071320	Garbanzos	15	53.57
080390	Bananos frescos o secos (exc. plátanos)	14	50
081190	Frutas y frutos de cáscara congelados, sin cocer o cocidos al vapor o en agua hirviendo, incluso edulcorados (exc. fresas, frambuesas, moras, moras, moras, grosellas negras, blancas o rojas y grosellas)	11	39.29
080440	Aguacates	9	32.14
081020	Frambuesas, zarzamoras, moras	9	32.14
070920	Espárragos frescos o refrigerados	9	32.14
080450	Guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos	9	32.14
080550	Limón	8	28.57
080540	Toronjas o pomelos	7	25
070310	Cebollas y chalotes	6	21.43
100119	Trigo duro (excl. semilla para siembra)	3	10.71

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Al realizar un análisis de las variaciones de los productos que durante el periodo de estudio estuvieron considerados como los de mayor exportación⁶⁹ (año 2000 y 2015) se encontró que los productos que tuvieron el mayor incremento en su exportación fueron las frambuesas, zarzamoras, moras con la fracción 081020 (42,272.09%), las cebollas y chalotes con la fracción 070310 (3,519.43%) y las toronjas o pomelos con la fracción 080540 (2,194.90%). Por otra parte, los productos que tuvieron un decremento en su volumen de exportación tenemos a los demás agrios o cítricos, frescos o secos con la fracción 080590 (99.99%), las fresas congeladas, sin cocer o cocidas en agua o vapor, incluso edulcoradas con la fracción 081110 (91.71%) y los garbanzos con la fracción arancelaria 071320 (16.70%).

Tabla 30 Variación de los productos de cultivo agrícola en el periodo 2000-2015 (dólares)

Fracción arancelaria	Descripción de los cultivos agrícolas	Año 2000	Año 2015	Variación porcentual
090111	Café sin tostar, sin descafeinar	801,585,312	91,989,859	14.76
080440	Aguacates	17,780,614	58,487,305	228.94
071320	Garbanzos	53,993,026	44,974,954	-16.70
081020	Frambuesas, zarzamoras, moras	92,673	42,047,876	45,272.09
070310	Cebollas y chalotes	525,559	19,022,239	3,519.43
080540	Toronjas o pomelos	665,110	15,263,604	2,194.90
070920	Espárragos frescos o refrigerados	637,728	13,823,139	2,067.56
081190	Frutas y frutos de cáscara congelados, sin cocer o cocidos al vapor o en agua hirviendo, incluso edulcorados (exc. fresas, frambuesas, moras, moras, moras, grosellas negras, blancas o rojas y grosellas)	2,154,715	10,939,253	407.69
090420	Pimientos del genero capsicum o del genero pimienta	7,086,493	9,749,800	37.58
080450	Guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos	4,310,923	8,757,923	103.16
080610	Uvas	5,952,780	7,080,425	18.94

⁶⁹ Los productos con las fracciones 080550, 080390, 100119, 080530, 070990 y 080300 se dejaron fuera del análisis ya que para los dos primeros no se obtuvieron datos del año 2000 y para los restantes no se obtuvieron datos del año 2015.

Fracción arancelaria	Descripción de los cultivos agrícolas	Año 2000	Año 2015	Variación porcentual
081110	Fresas congeladas, sin cocer o cocidas en agua o vapor, incluso edulcoradas	756,398	62,689	-91.71
080590	Los demás agrios o cítricos, frescos o secos	10,811,609	21.09	-99.99

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

b) Productos de pesca y acuicultura

En lo que respecta a los productos de mar, para el año 2000 el principal producto de exportación fueron los camarones, langostinos, quisquillas y gambas congelados con un volumen de exportación de \$12,610,049. Este producto apenas representó el 4.63% del total de las exportaciones totales agropecuarias hacia la UE.

Tabla 31 Principales productos de pesca y acuicultura que exportó México a la UE en el año 2000 (dólares)

Fracción arancelaria	Descripción de pesca y acuicultura	Exportaciones totales
030613	Camarones, langostinos, quisquillas y gambas congelados	12,610,049
030759	Moluscos vivos o frescos (abulón, almeja, ostión)	7,931,280
030799	Moluscos, incluso con cáscara, ahumados, secos, salados o en salmuera	3,764,375
030611	Langostas congeladas	2,149,097
030749	Sepias y calamares, ahumados, secos, salados o en salmuera, con o sin cáscara	1,357,110
030349	Atún congelado	1,068,968
030621	Langostas sin congelar	683,223
030342	Atunes de aleta amarilla uso industrial	575,252
030379	Los demás, jibias, globitos y calamares	444,124
030380	Hígados y huevos de pescado congelado	231,718

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Al igual que en el rubro de cultivos agrícolas se elaboró una matriz de países-productos para mostrar los países receptores de productos de pesca y acuicultura

Tabla 32 Países de la UE a los que se les exportó los productos de pesca y acuicultura año 2000

País/Producto	030613	030759	030799	030611	030749	030349	030621	030342	030379	030380
Austria										
Bélgica										
Bulgaria										
Chipre										
República Checa										
Alemania										
Dinamarca										
Estonia					X					
España	X	X	X	X	X		X	X	X	X
Finlandia										
Francia	X			X			X		X	
Reino Unido										
Grecia										
Croacia										
Hungría										
Irlanda										
Italia		X	X		X	X	X	X		
Lituania										
Luxemburgo										
Letonia										
Malta										
Países Bajos	X		X							
Polonia										
Portugal					X					
Rumania										
Suecia										
Eslovenia		X								
Eslovaquia										

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

En el siguiente cuadro-resumen de cada uno de los productos se encontró que ninguno de los 13 se exportaron a más de la mitad de los países del bloque europeo. En este escenario los productos que se exportaron a una mayor cantidad de países fueron: **030749: sepias y calamares, ahumados, secos, salados o en salmuera, con o sin cáscara** con un total de 4 países (14.29%) y los productos **0306213: camarones, langostinos, quisquillas y gambas congeladas**, **030759: moluscos vivos o frescos (abulón, almeja, ostión)**, **030799: moluscos, incluso con cáscara, ahumados, secos, salados o en salmuera** y **030621: langostas sin congelar**, con 3 países a los que se les exportó (10.71%).

Tabla 33 Resumen de los productos de pesca y acuicultura que se exportan a la UE año 2000

Fracción arancelaria	Productos de pesca y acuicultura	Número de países a los que se exportó	Porcentaje de países a los que se exportó
030613	Camarones, langostinos, quisquillas y gambas congelados	3	10.71
030759	Moluscos vivos o frescos (abulón, almeja, ostión)	3	10.71
030799	Moluscos, incluso con cáscara, ahumados, secos, salados o en salmuera	3	10.71
030611	Langostas congeladas	2	7.14
030749	Sepias y calamares, ahumados, secos, salados o en salmuera, con o sin cáscara	4	14.29
030349	Atún congelado	1	3.57
030621	Langostas sin congelar	3	10.71
030342	Atunes de aleta amarilla uso industrial	2	7.14
030379	Los demás, jibias, globitos y calamares	2	7.14
030380	Hígados y huevos de pescado congelado	1	3.57

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Para el año 2015 el principal producto que se exportó fueron los moluscos vivos o frescos (abulón, almeja, ostión) con un volumen de exportación de \$38,278,619 dólares, pasando del segundo lugar que tenía en el año 2000 al primer lugar. Este producto representó solo el 5.66% del total de las exportaciones agropecuarias al bloque europeo en el año 2015.

Con respecto al año 2000 solo cuatro productos se mantuvieron en la lista de los más exportados al bloque europeo. Estos productos fueron: **030759: moluscos vivos o frescos (abulón, almeja, ostión)**, **030342: atunes de aleta amarilla uso industrial**,

030611: langosta de roca congelada y otros cangrejos de mar y 030749: sepias y calamares, ahumados, secos, salados o en salmuera, con o sin cáscara.

Tabla 34 Principales productos de pesca y acuicultura que exportó México a la UE año 2015 (dólares)

Fracción arancelaria	Descripción de pesca y acuicultura	Exportaciones Totales
030759	Moluscos vivos o frescos (abulón, almeja, ostión)	38,278,619
030342	Atunes de aleta amarilla uso industrial	16,865,469
030487	Filetes congelados de atún	16,393,031
030617	Los demás camarones y langostinos congelados	6,146,868
030390	Hígados y huevos de pescado congelado	1,535,576
030611	Langosta de roca congelada y otros cangrejos de mar	1,332,818
030749	Sepias y calamares, ahumados, secos, salados o en salmuera, con o sin cáscara	584,643
030289	Pescado fresco o refrigerado	438,723
030389	Pescado congelado	182,641
030366	Merluza congelada	163,257

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Para este año las exportaciones de los productos anteriormente mencionados a cada uno de los países de la UE fueron de la siguiente manera:

Tabla 35 Países de la UE a los que se les exportó los productos de pesca y acuicultura año 2015

País/Producto	030759	030342	030487	030617	030390	030611	030749	030289	030389	030366
Austria										
Bélgica						x			x	
Bulgaria										
Chipre										
República Checa										
Alemania										
Dinamarca										
Estonia										
España	x	x	x	x	x			x		
Finlandia										
Francia	x	x		x		x				
Reino Unido	x							x	x	
Grecia	x									
Croacia										
Hungría										
Irlanda										
Italia	x			x	x					
Lituania										x
Luxemburgo										
Letonia										
Malta	x									
Países Bajos	x		x				x			
Polonia										
Portugal	x									
Rumania										x
Suecia										
Eslovenia										
Eslovaquia										

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

En el cuadro-resumen se muestra que para el año 2015 ningún producto nuevamente se exportó a más de la mitad de los países de la UE. En este sentido, los productos que tuvieron más presencia fueron: **030759: moluscos vivos o frescos (abulón, almeja, ostión)** el que se exportó a más países (con un total 8), seguido del producto **030617: los demás camarones y langostinos congelados** con un total de 3 países. Prácticamente todos los productos se exportaron a 2 países, siendo solo el producto **030749: sepias y calamares, ahumados, secos, salados o en salmuera, con o sin cáscara** el cual se exportó a un país.

Tabla 36 Resumen de los productos de pesca y acuicultura que se exportan a la UE año 2015

Fracción arancelaria	Productos de pesca y acuicultura	Número de países a los que se exportó	Porcentaje de países a los que se exportó
030759	Moluscos vivos o frescos (abulón, almeja, ostión)	8	28.57
030342	Atunes de aleta amarilla uso industrial	2	7.14
030487	Filetes congelados de atún	2	7.14
030617	Los demás camarones y langostinos congelados	3	10.71
030390	Hígados y huevas de pescado congelado	2	7.14
030611	Langosta de roca congelada y otros cangrejos de mar	2	7.14
030749	Sepias y calamares, ahumados, secos, salados o en salmuera, con o sin cáscara	1	3.57
030289	Pescado fresco o refrigerado	2	7.14
030389	Pescado congelado	2	7.14
030366	Merluza congelada	2	7.14

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Con respecto a las variaciones de los productos de pesca y acuicultura durante el periodo de estudio⁷⁰ (año 2000 y 2015) se encontró que los productos que tuvieron un mayor incremento fueron los **atunes de aleta amarilla uso industrial con la fracción 030342**

⁷⁰ Al igual que como en el caso de los productos de cultivos agrícolas, hubo productos que no tuvieron un registro en el 2000 (productos 030487, 030617, 030390, 030289, 030389 y 030366) como en el 2015 (030613, 030799, 030349, 030621, 030379 y 030380) por lo que se dejaron fuera de este análisis.

con un incremento del **2,831.84%** y en segundo lugar se situó el producto con la fracción arancelaria **030759 moluscos vivos o frescos (abulón, almeja, ostión)** con un incremento de **382.63%**. Por otra parte, los productos que tuvieron los mayores decrementos fueron las sepias y calamares, ahumados, secos, salados o en salmuera, con o sin cáscara con una caída (con la **fracción 030749**) de **56.92%** y las langostas de roca congelada y otros cangrejos de mar con una caída del **37.98%** con la **fracción 030611**

Tabla 37 Variación de los productos de pesca y acuicultura en el periodo 2000-2015 (dólares)

Fracción arancelaria	Descripción de pesca y acuicultura	Año 2000	Año 2015	Variación porcentual
030759	Moluscos vivos o frescos (abulón, almeja, ostión)	7,931,280	38,278,619	382.63
030342	Atunes de aleta amarilla uso industrial	575,252	16,865,469	2,831.84
030611	Langosta de roca congelada y otros cangrejos de mar	2,149,097	1,332,818	-37.98
030749	Sepias y calamares, ahumados, secos, salados o en salmuera, con o sin cáscara	1,357,110	584,643	-56.92

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

c) Productos restantes

Para el año del inicio del tratado los principales productos que se exportaron de las fracciones arancelarias restantes fueron la miel natural, el Follaje, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, hierbas, frescas, para ramos o adornos y la carne de animales de las especies caballo, asnal o mular, fresca, refrigerada o congelada. La miel natural alcanzó el 9.05% de participación en el total de las exportaciones agropecuarias para el año 2000.

Tabla 38 Principales productos de otros productos que exportó México a la UE en el año 2000 (dólares)

Fracción arancelaria	Descripción de otros productos	Exportaciones totales
040900	Miel natural	24,648,101
060491	Follaje, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, hierbas, frescas, para ramos o adornos	11,933,303
020500	Carne de animales de las especies caballar, asnal o mular, fresca, refrigerada o congelada	4,434,991
060210	Esquejes y esquejes sin raíz	1,503,616
060290	Las demás plantas vivas (incluidas sus raíces), esquejes e injertos	875,005

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

La matriz de productos-países quedó de la siguiente manera.

Tabla 39 Países de la UE a los que se les exportó los otros productos año 2000

País/Producto	040900	060491	020500	060210	060290
Austria	x			x	
Bélgica	x		x	x	
Bulgaria					
Chipre					
República Checa		x		x	
Alemania	x	x		x	x
Dinamarca	x				
Estonia		x			
España	x				
Finlandia				x	
Francia	x		x	x	
Reino Unido	x	x		x	x
Grecia					
Croacia					
Hungría		x		x	

País/Producto	040900	060491	020500	060210	060290
Irlanda					
Italia	x		x	x	x
Lituania		x			
Luxemburgo					
Letonia					
Malta	x				
Países Bajos	x	x	x	x	x
Polonia	x	x		x	
Portugal	x				
Rumania	x				
Suecia				x	
Eslovenia		x			
Eslovaquia		x			x

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

En el cuadro resumen se encontró que para cada uno de los productos ninguno se exportó a más de la mitad de los países del bloque europeo. Los productos que se mandaron a la mayor cantidad de países fueron la **miel natural con la fracción 040900** con un total de 13 países (46.43%), los **esquejes y esquejes sin raíz** con la **fracción 060210** con un total de 12 países y (42.86%) y el **follaje, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, hierbas, frescas, para ramos o adornos** con la **fracción 060491** con un total de 10 países (14.29%).

Tabla 40 Resumen de los productos restantes que se exportan a la UE año 2000

Fracción arancelaria	Productos restantes exportados	Número de países a los que se exportó	Porcentaje de países a los que se exportó
040900	Miel natural	13	46.43
060491	Follaje, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, hierbas, frescas, para ramos o adornos	10	35.71
020500	Carne de animales de las especies caballar, asnal o mular, fresca, refrigerada o congelada	4	14.29

Fracción arancelaria	Productos restantes exportados	Número de países a los que se exportó	Porcentaje de países a los que se exportó
060210	Esquejes y esquejes sin raíz	12	42.86
060290	Las demás plantas vivas (incluidas sus raíces), esquejes e injertos	5	17.86

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Para el año 2015 la **miel natural** se mantuvo en el primer lugar de exportación de los productos restantes, así como de las exportaciones totales (como se mencionó en el apartado de productos de cultivos, representó el 13.82%), **seguido del follaje, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, y hierbas, musgos y líquenes, para ramos o para adorno, frescos y de la carne de animales de las especies caballar, asnal o mular, fresca, refrigerada o congelada**. Con respecto al año 2000 tres de los cinco productos se mantuvieron como los de mayor exportación, quedando fuera los productos con las fracciones **060420** y **051199**.

Tabla 41 Principales productos restantes que exportó México a la UE año 2015 (dólares)

Fracción arancelaria	Descripción de otros productos	Exportaciones totales
040900	Miel natural	93,476,835
060420	Follaje, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, y hierbas, musgos y líquenes, para ramos o para adorno, frescos	16,163,943
020500	Carne de animales de las especies caballar, asnal o mular, fresca, refrigerada o congelada	2,109,747
051199	Productos de origen animal, animales muertos impropios para el consumo humano (excepto pescados, crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos)	724,932
060290	Las demás plantas vivas (incluidas sus raíces), esquejes e injertos	719,138

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Para este año la matriz de países-productos quedó de la siguiente manera:

Tabla 42 Países de la UE a los que se les exportó los productos restantes año 2015

País/Producto	040900	060420	020500	051199	060290
Austria	x				
Bélgica	x		x	x	
Bulgaria					
Chipre					
República Checa					
Alemania	x	x		x	x
Dinamarca					
Estonia					
España	x	x		x	x
Finlandia					
Francia	x	x	x		x
Reino Unido	x				x
Grecia					
Croacia					
Hungría					
Irlanda					
Italia	x			x	x
Lituania					
Luxemburgo					
Letonia					
Malta					
Países Bajos	x	x		x	x
Polonia					
Portugal					x
Rumania					
Suecia	x				
Eslovenia					
Eslovaquia					

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

En el siguiente cuadro-resumen de cada uno de los productos se encontró que ningún producto de los cinco se exportó a más de la mitad de los países del bloque europeo. En este escenario, los productos que se exportaron a una mayor cantidad de países fueron: **040900: miel natural** con un total de 9 países (32.14%), el producto **060290: las demás plantas vivas (incluidas sus raíces), esquejes e injertos** con un total de 7 países (25%)

y el producto con la fracción **030621: productos de origen animal, animales muertos impropios para el consumo humano (excepto pescados, crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos)**, con un total de 5 países (17.86%).

Tabla 43 Resumen de los productos restantes que se exportó a la UE año 2015

Fracción arancelaria	Productos restantes exportados	Número de países a los que se exportó	Porcentaje de países a los que se exportó
040900	Miel natural	9	32.14
060420	Follaje, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, y hierbas, musgos y líquenes, para ramos o para adorno, frescos	4	14.29
020500	Carne de animales de las especies caballar, asnal o mular, fresca, refrigerada o congelada	2	7.14
051199	Productos de origen animal, animales muertos impropios para el consumo humano (excepto pescados, crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos)	5	17.86
060290	Las demás plantas vivas (incluidas sus raíces), esquejes e injertos	7	25

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Realizando un análisis de las variaciones de los productos entre el año 2000 y 2015 se encontró que los productos⁷¹ que tuvieron un mayor incremento fueron los **productos de origen animal, animales muertos impropios para el consumo humano (excepto pescados, crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos)** con la fracción **051199** con un incremento del **4,987.76 %** y en segundo lugar la **miel natural** con la fracción **040900** con un incremento del **279.25%**. Por el contrario, el producto que tuvo el mayor decremento fue los **esquejes y esquejes sin raíz** con la fracción **060210** con una caída del 80.63% (más de tres cuartas partes de su total).

⁷¹ Para este rubro hubo productos que no tuvieron un registro en el año 2000 (060420), así como como en el 2015 (060491) por lo que se dejaron fuera de este análisis.

Tabla 44 Variación de los productos de productos restantes en el periodo 2000-2015 (dólares)

Fracción arancelaria	Descripción de productos restantes	Año 2000	Año 2015	Variación porcentual
051199	Productos de origen animal, animales muertos impropios para el consumo humano (excepto pescados, crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos)	14,274	724,932	4,978.76
040900	Miel natural	24,648,101	93,476,835	279.25
060290	Las demás plantas vivas (incluidas sus raíces), esquejes e injertos	875,005	719,138	-17.81
020500	Carne de animales de las especies caballar, asnal o mular, fresca, refrigerada o congelada	4,434,991	2,109,747	-52.43
060210	Esquejes y esquejes sin raíz	1,503,616	291,276	-80.63

Elaboración propia con datos de la Oficina Europea de Estadística(EUROSTAT): <https://ec.europa.eu/eurostat>

Indicadores relacionados con el dinamismo comercial⁷²

a) Ventajas comparativas reveladas

Este indicador se utiliza para realizar el análisis de las ventajas o desventajas comparativas de un país con sus socios comerciales en los intercambios. Su versión más simple es la de la Balanza Comercial Relativa la cual se presenta formalmente de la siguiente manera:

Ecuación 1 Balanza Comercial Relativa

$$IBCR_{it}^k = \frac{X_{ijt}^k - M_{ijt}^k}{X_{iwt}^k - M_{iwt}^k}$$

donde:

X son las exportaciones, M las importaciones, el subíndice k corresponde a los productos, el i al país de origen, y el j al país de destino, el w al mundo y el t al año.

El índice puede tomar valores positivos y/o negativos, pero se sigue la siguiente regla:

- Si $IBCR_{it}^k > 0$ indica que existe un sector competitivo con potencial;
- Si $IBCR_{it}^k < 0$ indica que existe un sector importador neto carente de competitividad frente a terceros mercados

En este primer indicador se utilizó los productos que más se exportaron al inicio del tratado (2000) y su resultado final para el año 2015. De los 17 productos agropecuarios que se estudiaron para el año 2000 solo uno (fracción 030349) carecía de competitividad frente a terceros, por lo cual los 16 restantes tenían una ventaja comparativa. Para el año 2015, de los 17 productos 5 mejoraron en el indicador (fracciones 090111, 040900, 030759, 080610 y 030611) y los restantes empeoraron debido a dos motivos: porque se dejaron de exportar

⁷² Análisis basado en el Manual de comercio exterior y política comercial de la CEPAL: Durán, J. 2011. Manual de comercio exterior y política comercial: nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo. Documento de proyectos. Santiago de Chile: CEPAL, pp. 75-93: <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/28a92c0e-9b69-4df8-afb7-9bd811b9a639/content>

(fracciones 030613, 080530, 030799, 070990) o porque cayó el valor del indicador en el año 2015 (fracciones 071320, 080440, 030613, 090420, 020500, 080450, 081190)

Tabla 45 Aplicación del índice de ventajas comparativas reveladas a los principales productos exportados por México hacia la UE⁷³

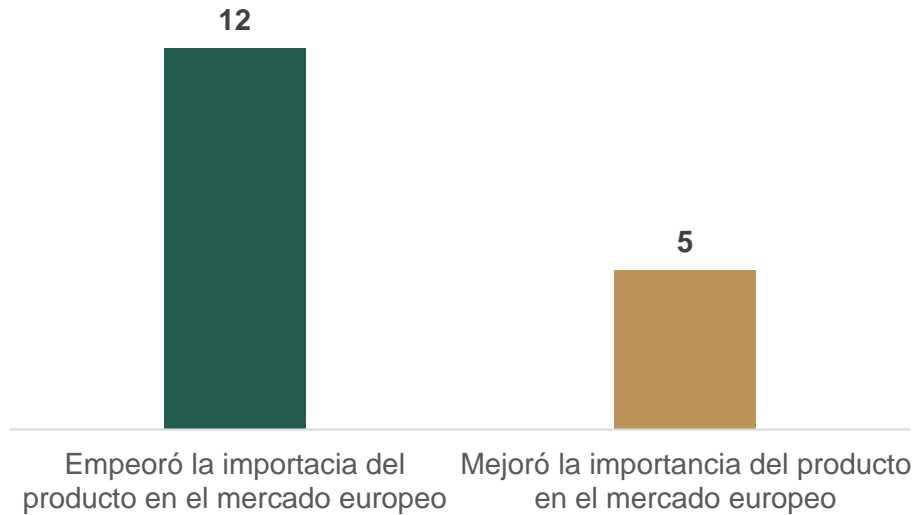
Fracción	Producto	VC 2000	VC 2015	Resultado
090111	Café sin tostar, sin descafeinar	0.13	0.19	Mejóro
071320	Garbanzos	0.51	0.34	Empeoró
040900	Miel natural	0.16	0.60	Mejóro
080440	Aguacates	0.24	0.03	Empeoró
030613	Camarones, langostinos, quisquillas y gambas congelados	0.03	Se dejó de exportar	Empeoró
030759	Moluscos vivos o frescos (abulón, almeja, ostión)	0.59	0.63	Mejóro
090420	Pimientos del genero capsicum o del genero pimienta	0.28	0.25	Empeoró
080610	Uvas	0.04	0.04	Mejóro
020500	Carne de animales de las especies caballar, asnal o mular, fresca, refrigerada o congelada	0.57	0.24	Empeoró
080450	Guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos	0.04	0.02	Empeoró
080530	Limonos y lima agria, frescos o secos	0.05	Se dejó de exportar	Empeoró
030799	Moluscos, incluso con cáscara, ahumados, secos, salados o en salmuera	0.59	Se dejó de exportar	Empeoró
070990	Las demás hortalizas	0.01	Se dejó de exportar	Empeoró
081190	Frutas y frutos de cáscara congelados, sin cocer o cocidos al vapor o en agua hirviendo, incluso edulcorados (exc. fresas, frambuesas, moras, moras, moras, grosellas negras, blancas o rojas y grosellas)	0.11	0.08	Empeoró
030611	Langostas congeladas	0.22	0.38	Mejóro
060210	Esquejes y esquejes sin raíz	0.07	0.03	Empeoró
030349	Atún congelado	-0.03	Se dejó de exportar	Empeoró

Elaboración propia con datos de Eurostat y de COMTRADE

⁷³ Se omitieron los productos con las fracciones 060491, 080590 y 030749 por inconsistencia en los datos

Gráficamente se puede visualizar que más de la mitad vieron reducido su ventaja comparativa del año 2000 al 2015

Gráfica 12 Resultado de la aplicación del IBCR



Elaboración propia con datos de Eurostat y de COMTRADE

b) Índice de Balassa

Este índice tiene la finalidad de medir el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones de un mercado a otro mercado, versus la importancia de las exportaciones del mismo país en las exportaciones del mismo producto hacia el mundo:

Ecuación 2 Índice de Balassa

$$IB_{ij}^k = \frac{X_{ij}^k / XT_{ijt}^k}{X_{iw}^k / XT_{iw}^k}$$

donde:

X son las exportaciones, XT las exportaciones totales, el subíndice k corresponde a los productos, el i al país de origen, y el j al país de destino, el w al mundo y el t al año.

Para una mejor tratabilidad se puede normalizar a un máximo de 1 y un mínimo de -1 de la siguiente manera:

Ecuación 3 Normalización del Índice de Balassa

$$IBN = \frac{IB - 1}{IB + 1}$$

donde:

IBN es el índice de Balassa Normalizado

El *IBN* puede tomar los siguientes valores:

- Si $0.33 < IBN < 1$ indica que existe una ventaja del producto para el país exportador;
- Si $-0.33 < IBN < -1$ indica que existe una desventaja del producto para el país exportador

De nueva cuenta se utilizaron los 17 productos más exportados de México al bloque europeo en el año 2000. El comportamiento fue de la siguiente manera:

Tabla 46 Aplicación del índice de Balassa a los principales productos exportados por México hacia la UE⁷⁴

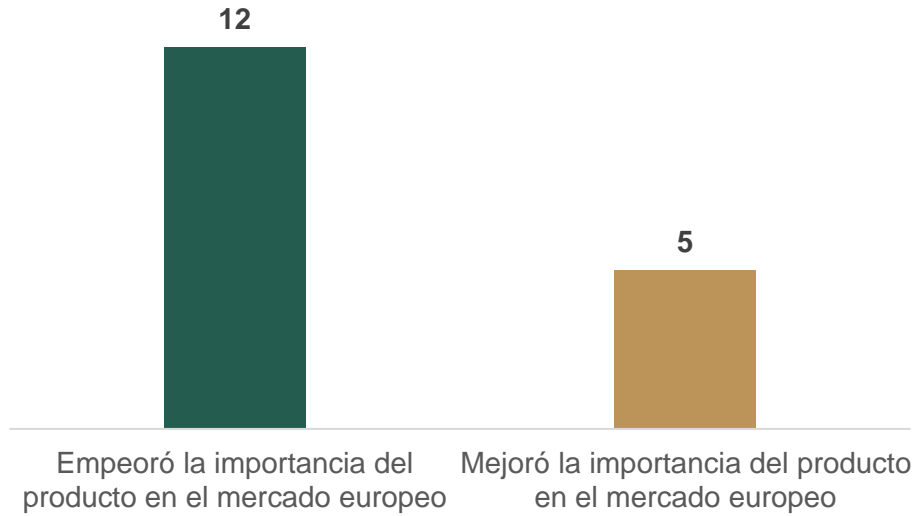
Fracción	Producto	IBN 2000	IBN 2015	Resultado
090111	Café sin tostar, sin descafeinar	0.42	0.75	Mejóro
071320	Garbanzos	0.81	0.77	Empeoró
040900	Miel natural	0.49	0.86	Mejóro
080440	Aguacates	0.64	-0.17	Empeoró
030613	Camarones, langostinos, quisquillas y gambas congelados	-0.32	Se dejó de exportar	Empeoró
030759	Moluscos vivos o frescos (abulón, almeja, ostión)	0.84	0.87	Mejóro
090420	Pimientos del genero capsicum o del genero pimienta	0.79	0.69	Empeoró
080610	Uvas	0.04	0.49	Mejóro
020500	Carne de animales de las especies caballar, asnal o mular, fresca, refrigerada o congelada	0.89	0.68	Empeoró
080450	Guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos	-0.15	-0.47	Empeoró

⁷⁴ Se omitieron los productos con las fracciones 060491, 080590 y 030749 por inconsistencia en los datos

Fracción	Producto	IBN 2000	IBN 2015	Resultado
080530	Limones y lima agria, frescos o secos	0.01	Se dejó de exportar	Empeoró
030799	Moluscos, incluso con cáscara, ahumados, secos, salados o en salmuera	0.84	Se dejó de exportar	Empeoró
070990	Las demás hortalizas	-0.65	Se dejó de exportar	Empeoró
081190	Frutas y frutos de cáscara congelados, sin cocer o cocidos al vapor o en agua hirviendo, incluso edulcorados (exc. fresas, frambuesas, moras, moras, moras, grosellas negras, blancas o rojas y grosellas)	0.48	0.36	Empeoró
030611	Langostas congeladas	0.68	0.88	Mejóro
060210	Esquejes y esquejes sin raíz	0.49	0.23	Empeoró
030349	Atún congelado	0.94	Se dejó de exportar	Empeoró

Elaboración propia con datos de Eurostat y de COMTRADE

De los 17 productos agropecuarios que se estudiaron para el año 2000 solo tres (fracción 030613,080450 y 070990) tenían una desventaja, por lo cual los 14 restantes tenían una ventaja. Para el año 2015, de los 17 productos cinco mejoraron en el indicador (fracciones 090111,040900,030759,080610 y 030611) y los restantes empeoraron debido nuevamente a los motivos indicados en el índice de ventajas comparativas: porque se dejaron de exportar (fracciones 030613, 080530, 030799, 070990) o porque cayó el valor del indicador en el año 2015 (fracciones 071320, 080440, 090420, 020500, 080450,080530 y 081190).

Gráfica 13 Comportamiento de los productos a partir de la aplicación del IBN

Elaboración propia con datos de Eurostat y de COMTRADE

c) Índice de concentración/diversificación

Se realiza a partir del índice de Hirschman-Herfindahl (IHH) y mide el grado de diversificación/concentración de la canasta exportadora o de los destinos comerciales de un país, o en otras palabras se utiliza como indicador de la concentración de los mercados.

La formalización del índice se realiza de la siguiente manera:

Ecuación 4 Índice Hirschman-Herfindahl⁷⁵

$$IHH = \sum_{j=1}^n \left(\frac{X_{ij}}{X_{iw}} \right)^2$$

donde:

X son las exportaciones, el subíndice j son los países destino, el i es el país de origen y w es el mundo

Asimismo, dicho índice se puede normalizar para un mejor entendimiento. Dicha normalización se realiza de la siguiente manera:

⁷⁵ Se toma X_{iw} como las exportaciones agropecuarias mexicanas al mundo

$$IHH2 = \frac{H - \frac{1}{n}}{1 - \frac{1}{n}}$$

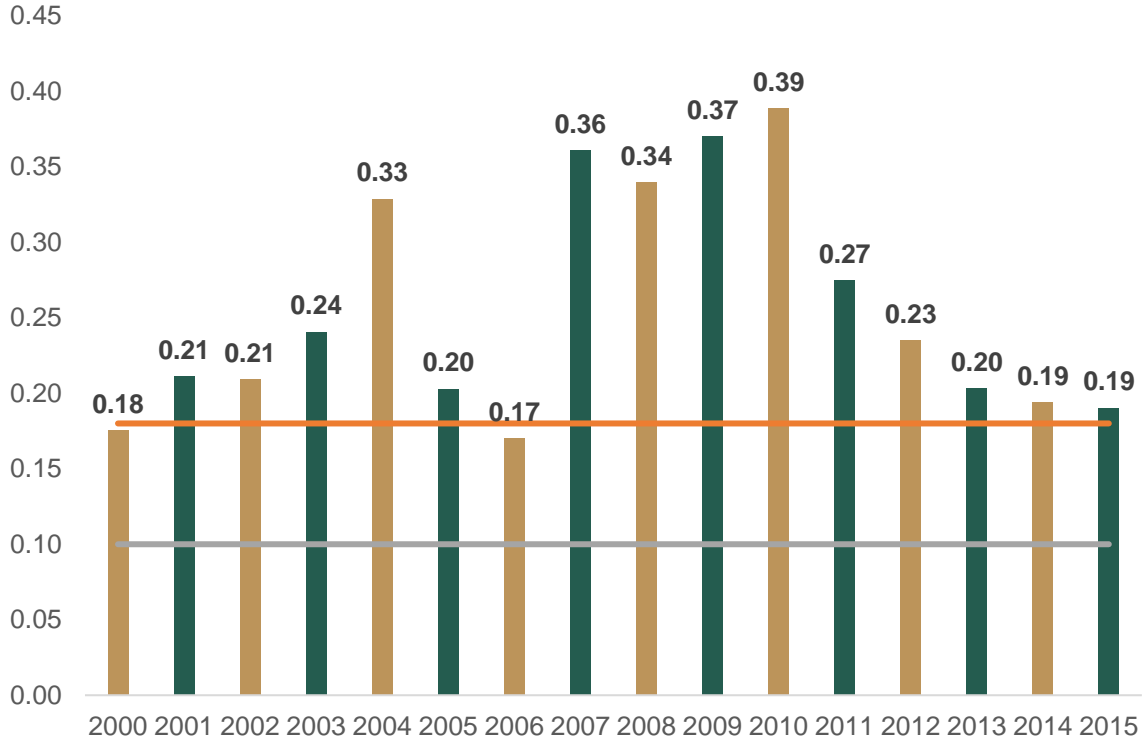
Donde

n es el número de observaciones

Este indicador puede tomar los siguientes valores:

- Si $HH2 > 0.18$ se considera como un mercado concentrado:
- Si $HH2$ se encuentra 0.10 y 0.17 se considera un mercado moderadamente concentrado
- Si $HH2$ se encuentra entre 0.0 y 0.10 se considera diversificado

Para la aplicación de este indicador se utilizaron las exportaciones agropecuarias agregadas (10 fracciones arancelarias antes mencionadas) y se encontró que en prácticamente todo el periodo de estudio el mercado europeo agropecuario estuvo concentrado, siendo el año 2010 el de mayor concentración con un índice del 0.39, caso contrario el año 2006 con una concentración del 0.17 (en ese año pasó a ser moderadamente concentrado). Realizando un comparativo 2000 versus 2015 (año de inicio del tratado y del fin del periodo de estudio) se encontró que el mercado europeo agropecuario pasó a ser un mercado más concentrado, pasando de 0.18 a 0.19.

Gráfica 14 Concentración del mercado europeo agropecuario

Elaboración propia con datos de Eurostat y de COMTRADE

d) Índice de trade overlap

Este índice busca medir el grado de liberalización e integración de la economía en el mercado internacional

La formalización del índice se realiza de la siguiente manera:

Ecuación 5 Índice de trade overlap

$$TO = 2 * \frac{\sum_{k=1}^n \min(X^k, M^K)}{\sum_{k=1}^n (X^k, M^K)}$$

donde:

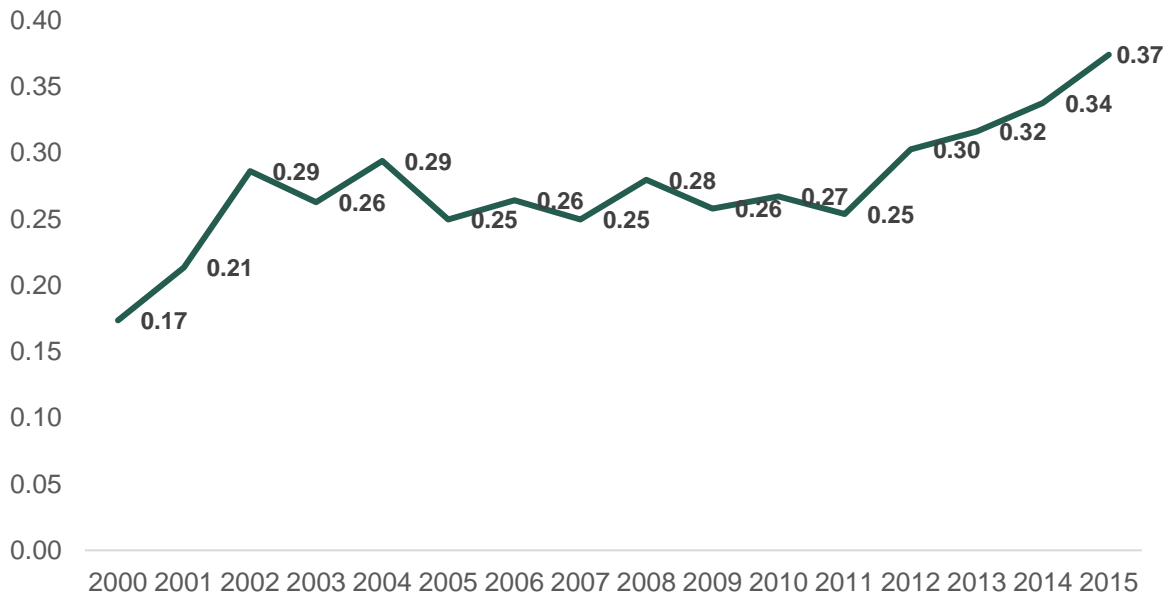
X^k y M^k son las exportaciones e importaciones (respectivamente) del producto k y n es el total de productos comercializados.

Al igual que con el indicador anterior, este se realizó con las exportaciones agropecuarias de México a la UE (10 fracciones arancelarias).

Este indicador puede tomar los siguientes valores entre 0 y 1 siendo que se acercará a 1 si existe un mayor grado de especialización intraindustrial y, por el contrario, cercano a cero se indicará que se especializa entre sectores en lugar de al interior de estos.

En el caso de las exportaciones agropecuarias podemos ver que sí hubo un grado de especialización en este sector, al pasar de 0.17 en el año 2000 al 0.37 en el año 2015 (donde alcanzó su mayor valor) por lo que su incremento fue de 0.20 puntos (más del 100%).

Gráfica 15 Especialización de las exportaciones agropecuarias



Elaboración propia con datos de Eurostat y COMTRADE

e) Índice de Grubel y Lloyd

Este indicador parte de la hipótesis de que gran parte del comercio internacional de los años sesenta entre los países industrializados tenía su origen en la similitud de las dotaciones de factores

La formalización del índice se realiza de la siguiente manera:

A nivel industria:

Ecuación 6 Índice de Grubel y Lloyd para industria

$$IGL = 1 - \frac{|X_{ij}^k - M_{ij}^k|}{X_{ij}^k + M_{ij}^k}$$

A nivel país:

Ecuación 7 Índice de Grubel y Lloyd para país

$$IGL = 1 - \frac{\sum |X_{ij}^k - M_{ij}^k|}{\sum (X_{ij}^k + M_{ij}^k)}$$

donde:

X_{ij}^k y M_{ij}^k son las exportaciones e importaciones de la industria k del país i respecto del país j en un año o un periodo dado.

Este indicador puede tomar los siguientes valores:

- Si $IGL \geq 0.33$ existe comercio intraindustrial, o sea, que existe comercio en sectores similares
- Si $0.1 < IGL < 0.33$ existe comercio moderadamente intraindustrial
- Si $IGL \leq 0.1$ no existe comercio intraindustrial (no existe comercio en sectores similares).

Para este análisis se utilizará el indicador a nivel industria y se utilizarán las 10 fracciones arancelarias definidas dentro del sector agropecuario:

Tabla 47 IGL de México con la UE (dólares)

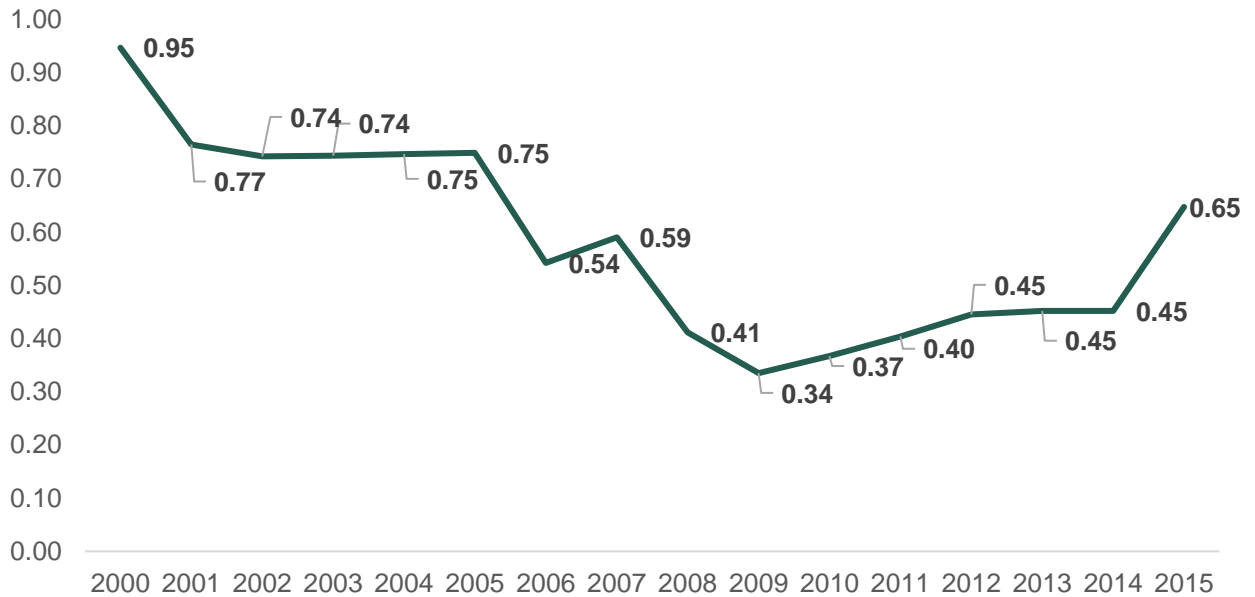
Año	Exportaciones	Importaciones	IGL
2000	272,229,443	244,809,408	0.95
2001	261,662,812	162,118,625	0.77
2002	250,100,566	147,657,130	0.74
2003	285,081,627	168,832,355	0.74

Año	Exportaciones	Importaciones	IGL
2004	299,854,567	178,698,597	0.75
2005	288,463,224	172,805,036	0.75
2006	335,585,420	124,798,194	0.54
2007	483,183,534	202,456,205	0.59
2008	602,328,171	156,054,655	0.41
2009	544,229,729	109,533,769	0.34
2010	636,634,332	143,092,342	0.37
2011	713,221,320	180,592,037	0.40
2012	698,941,920	200,198,400	0.45
2013	675,563,363	197,133,567	0.45
2014	732,513,432	214,080,051	0.45
2015	676,317,652	323,953,822	0.65

Elaboración propia con datos de Eurostat

El cuadro anterior da muestra de que a medida que las exportaciones agropecuarias de México fueron aumentando en mayor medida que las exportaciones del bloque europeo hacia México, el IGL se fue reduciendo mostrando así un menor comercio en el sector agropecuario (dando pauta a mayores exportaciones mexicanas). Dicha tendencia cambió a partir del año 2009 donde comenzó un aumento del IGL hasta el año 2015, por lo que nuevamente se fortaleció el argumento de un comercio entre el mismo sector agropecuario (en parte apoyado por un menor crecimiento en las exportaciones mexicanas).

Tabla 48 Evolución del IGL México-UE 2000-2015



Elaboración propia con datos de Eurostat

f) Índice de entorno comercial (o económico)

Este indicador captura los movimientos de la actividad económica de los principales socios comerciales (medida esta por el PIB) ponderados estos por la importancia relativa de las exportaciones de dicho país a cada uno de ellos en el total de exportaciones para este grupo de países. La particularidad es que, a través de proyecciones del PIB de los destinos, se puede inferir el impacto que estos tendrán en las exportaciones totales del país de origen.

La formalización del índice se realiza de la siguiente manera:

Ecuación 8. Índice de entorno comercial (o económico)

$$IEC = \sum_{j=1}^n \alpha_{jt} * PIB_j$$

donde:

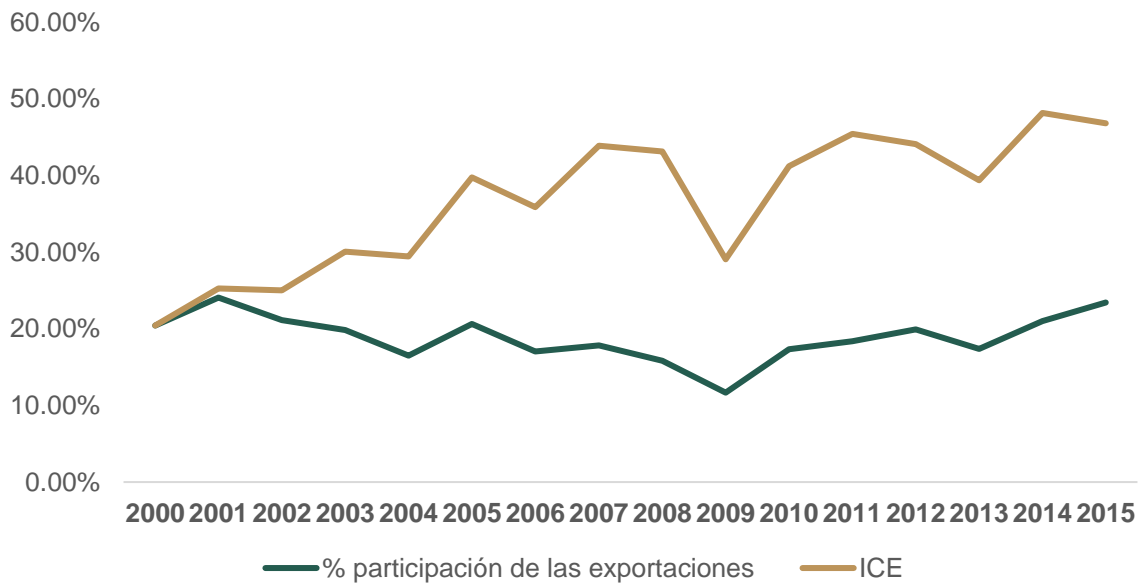
α_{ji} es el peso del país j , en el total de principales destinos del país i , en el periodo t ; n el número de principales destinos; t el periodo y PIB_j la evolución de en números índices de PIB del país j .

El IEC aproxima la variación de las exportaciones a través de la dinámica del crecimiento de los socios comerciales. Normalmente el IEC se valida con la evolución de las exportaciones, y sirve como herramienta de proyección del comercio a través de la demanda de los principales socios.

En este sentido el ICE realiza una proyección del valor potencial del porcentaje de las exportaciones (tomando en consideración el crecimiento económico del PIB) de los principales socios comerciales con respecto al total, para confrontar si el valor potencial es mayor o menor con respecto al valor real (si debió aumentar la participación del socio en las exportaciones o no).

Al aplicar el indicador a los 4 países con los que México tuvo el mayor comercio tanto en el año 2000 y 2015 (España, Alemania, Francia y Países Bajos)⁷⁶ se visualiza que en el periodo 2000-2015 prácticamente todos los países tuvieron un IEC(valor potencial) mayor al real por lo que las exportaciones mexicanas quedaron por debajo de lo se pudo haber exportado tomando en consideración los movimientos del PIB(demanda).

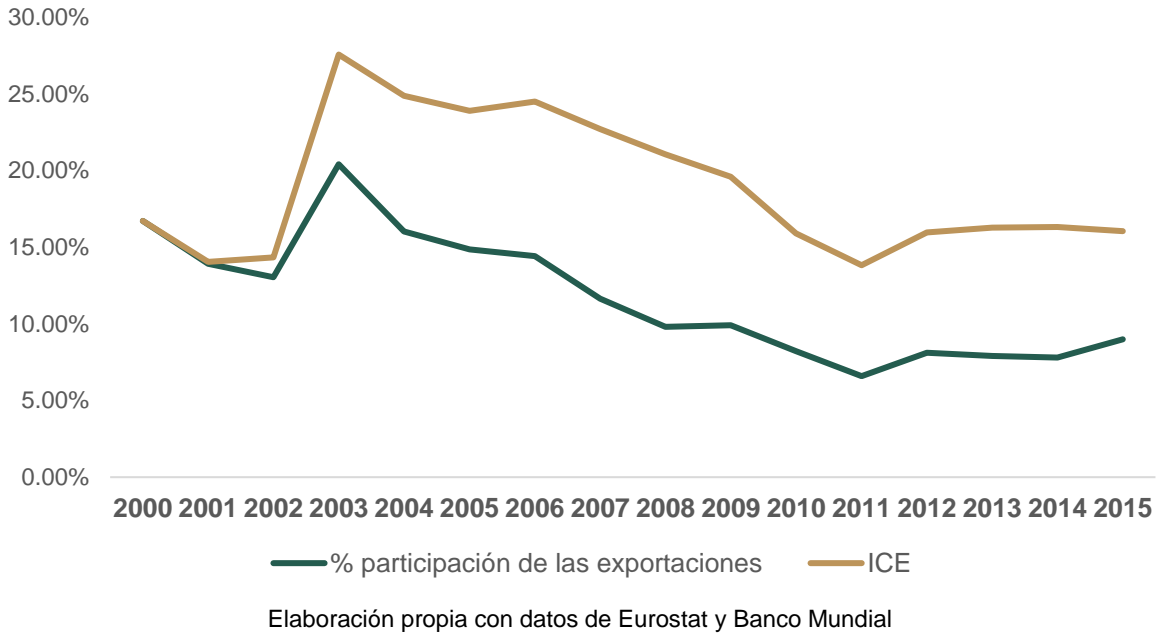
Gráfica 16 ICE México-España Periodo 2000-2015



Elaboración propia con datos de Eurostat y Banco Mundial

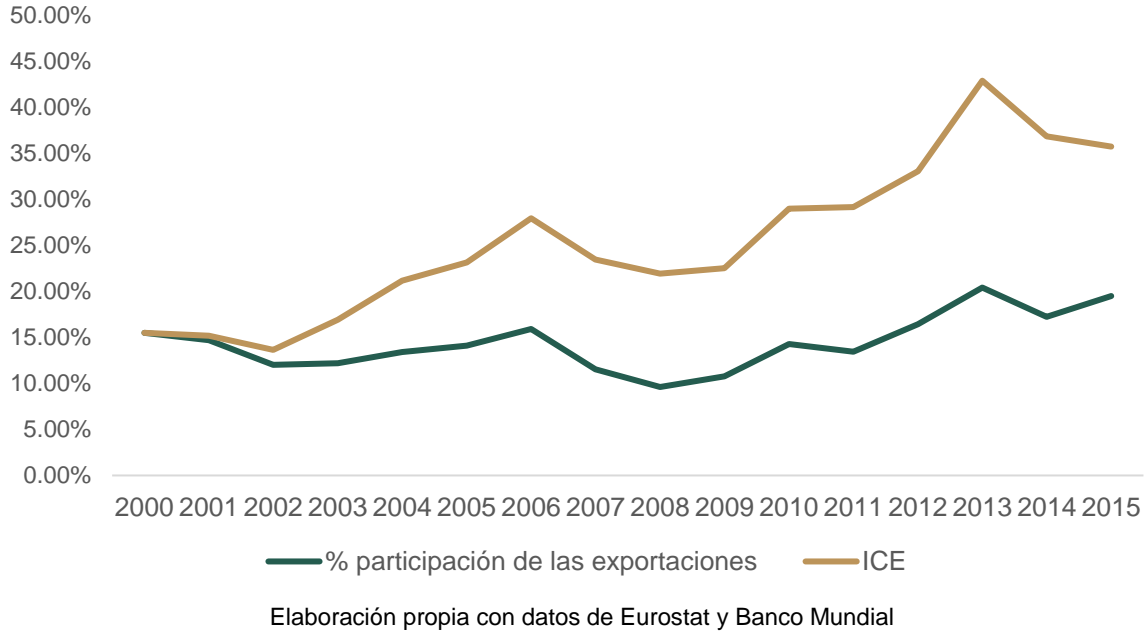
⁷⁶ Se utilizó el PIB de España, Francia, Alemania y Países Bajos ya que fueron los principales socios de México en el año 2000 y 2015. El PIB utilizado fue a dólares a precios actuales que reporta Banco Mundial y como año base del índice se utilizó el año 2000.

Gráfica 17 México-Francia Periodo 2000-2015



Gráfica 18 México-Alemania Periodo 2000-2015



Gráfica 19 México-Países Bajos Periodo 2000-2015

g) Índice de similitud

Este índice se calcula como la agregación de la mínima participación de cada grupo de productos en las exportaciones totales de cada país a una región o el mundo.

La formalización del índice se realiza de la siguiente manera:

Ecuación 9 Índice de similitud⁷⁷

$$IS = \sum_{k=1}^n \text{MIN} \left[\frac{X_i^k}{X_i}, \frac{X_j^k}{X_j} \right]$$

donde:

X_i^k son la exportación del producto k del país i ; X_j^k son la exportación del producto k del país j ; X_i son las exportaciones totales del país i ; X_j son las exportaciones totales del país j ; y n es el número de productos.

Este indicador puede fluctuar entre el 0 y 1 y se tomará una de las siguientes sentencias

⁷⁷ Para el cálculo de este indicador se tomó el mínimo de cada cociente de cada fracción arancelaria por país.

- Si dos países tienen estructuras de comercio totalmente diferentes el IS será a cero cercano lo que indicará una ausencia de competencia;
- si los países cuentan con estructuras de comercio parecidas, el IS será cercano a 1 lo que indicaría existencia de competencia.

Para este análisis se utilizaron las exportaciones agropecuarias totales por fracción arancelaria hacia los países a los que México les exportó más en los años 2000 (año de inicio del tratado) y 2015 (periodo de estudio).

Para el año 2000 los cuatro países estudiados tuvieron estructuras de comercio parecidas, siendo España el de mayor similitud con 0.66 sobre 1 del indicador, por otra parte, Alemania tuvo 0.32 sobre uno en el indicador.

Tabla 49 Índice de similitud año 2000

Fracción	España	Alemania	Reino Unido	Bélgica
01	0.03	0.05	0.08	0.05
02	0.04	0.04	0.04	0.04
03	0.12	0.06	0.12	0.05
04	0.02	0.02	0.02	0.02
05	0.00	0.00	0.00	0.00
06	0.01	0.01	0.01	0.01
07	0.26	0.03	0.05	0.13
08	0.15	0.03	0.02	0.15
09	0.01	0.06	0.05	0.04
10	0.02	0.02	0.02	0.02
Total	0.66	0.32	0.41	0.51

Elaboración propia con datos de Eurostat

Para el año 2015 siguió la tendencia de similitud en las estructuras comerciales, siendo nuevamente España el que tuvo la mayor estructura comercial parecida con México con 0.78 sobre 1 del indicador y de nueva cuenta Alemania se posicionó en cuarto lugar con un indicador de 0.40 sobre 1.

Tabla 50 Índice de similitud año 2015

Fracción	España	Alemania	Reino Unido	Bélgica
01	0.02	0.05	0.09	0.04
02	0.10	0.10	0.10	0.10

Fracción	España	Alemania	Reino Unido	Bélgica
03	0.06	0.05	0.06	0.03
04	0.02	0.02	0.02	0.02
05	0.00	0.00	0.00	0.00
06	0.00	0.00	0.00	0.00
07	0.23	0.03	0.06	0.18
08	0.30	0.06	0.03	0.12
09	0.02	0.03	0.03	0.03
10	0.02	0.04	0.04	0.04
Total	0.78	0.40	0.41	0.57

Elaboración propia con datos de Eurostat

En este sentido en los dos años de estudio todas las naciones mantuvieron similitud en las estructuras comerciales.

h) Índice de Krugman

Este indicador sigue la lógica del índice de similitud y mide la diferencia de las estructuras de exportación, sumando las diferencias entre la participación de cada industria en el total del valor agregado industrial de un país y la participación de esa misma industria en el valor agregado industrial de otro país tomado como referencia

La formalización del índice se realiza de la siguiente manera:

Ecuación 10 Índice de Krugman

$$IK = \sum_{n=1}^n \left| \frac{X_i^k}{X_i} - \frac{X_j^k}{X_j} \right|$$

donde:

X_i^k son la exportación del producto k del país i ; X_i son las exportaciones totales del país i ; X_j son las exportaciones totales del país j ; y n es el número de productos.

Este indicador puede fluctuar entre el 0 y 2 y se tomará una de las siguientes sentencias

- Si dos países tienen estructuras de comercio totalmente diferentes el IK será cercano a cero;

- si los países cuentan con estructuras de comercio parecidas, el IK será cercano 2

Al igual que con el índice de similitud se realizó el análisis con las 10 fracciones arancelarias pertenecientes al sector agropecuario que se exportaron a los principales socios comerciales tanto en el año 2000 como el 2010.

Para el año 2000 los países nuevamente mantuvieron una cierta similitud ente sus estructuras de comercio, pero en esta ocasión Alemania fue el país con el que México tuvo mayor similitud con un índice de 1.36 sobre 2, y por el contrario España fue el que tuvo menor similitud con un 0.67 sobre 2.

Tabla 51 Índice de Krugman 2000

Fracción	España	Alemania	Reino Unido	Bélgica
01	0.05	0.03	0.03	0.03
02	0.08	0.13	0.15	0.19
03	0.01	0.07	0.09	0.08
04	0.04	0.38	0.18	0.21
05	0.00	0.03	0.01	0.01
06	0.01	0.01	0.00	0.03
07	0.16	0.39	0.37	0.29
08	0.19	0.12	0.13	0.03
09	0.12	0.07	0.09	0.10
10	0.01	0.14	0.13	0.02
Total	0.67	1.36	1.18	0.98

Elaboración propia con datos de Eurostat

En el 2015 siguió la tendencia de similitud en las estructuras comerciales siendo en este caso un empate entre Alemania y Reino Unido que tuvieron la mayor estructura comercial parecida con México con 1.19 sobre 2 del indicador, y de nueva cuenta España se posicionó en cuarto lugar con un indicador de 0.44 sobre 2.

Tabla 52 Índice de Krugman 2015

Fracción	España	Alemania	Reino Unido	Bélgica
01	0.03	0.00	0.02	0.02
02	0.09	0.15	0.12	0.16
03	0.05	0.01	0.15	0.03
04	0.03	0.27	0.19	0.23
05	0.01	0.02	0.01	0.01
06	0.01	0.02	0.00	0.04
07	0.15	0.35	0.32	0.20
08	0.04	0.24	0.27	0.18
09	0.01	0.06	0.03	0.01
10	0.02	0.07	0.06	0.00
Total	0.44	1.19	1.19	0.87

Elaboración propia con datos de Eurostat

Indicadores de dinámica relativa del comercio intrarregional

Este tipo de indicadores se aplican regularmente en esquemas de integración regional o países que hayan participado en proyectos de uniones aduaneras

a) Índice de comercio intrarregional ICI

Es el indicador más sencillo y conocido para medir la importancia de los flujos de comercio intrarregionales. Se calcula relacionando el total del comercio recíproco entre los miembros de una unión aduanera o acuerdo comercial (sea por exportaciones, importaciones o ambos) sobre el total de las exportaciones que el grupo de países destina a todo el mundo.

La formalización del índice es de la siguiente forma:

Ecuación 11 Índice de comercio intrarregional

$$ICI = \frac{\sum_{i=1}^n X_{ij}}{\sum_{i=1}^n XT_i}$$

Donde:

X_{ij} son las exportaciones totales del país i hacia el socio j ; XT_i son las exportaciones totales del país i .

Asimismo, y como complemento al índice de comercio intrarregional se puede calcular el índice de comercio extrarregional que expresa el grado de dependencia de un país o agrupación en el resto del comercio no sujeto a condiciones de preferencia que otorga una unión aduanera o grupo de integración

La formalización del índice es de la siguiente forma:

Ecuación 12 Índice de comercio extrarregional (ICE)

$$ICE = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n X_{ij}}{\sum_{i=1}^n XT_i}$$

Donde:

X_{ij} son las exportaciones totales del país i hacia el socio j ; XT_i son las exportaciones totales del país i .

Una vez que se aplicaron ambos indicadores es evidente la poca afluencia de las exportaciones agropecuarias mexicanas en el mercado europeo, siendo el mayor dinamismo en el año 2008 con el 6.96% del total y teniendo su peor desempeño en el año 2005 con el 4.43%. Asimismo, si se compara el año del inicio del tratado (2000) con respecto al año 2015 se visualiza una caída de casi 1% ya que pasó de 5.35% a 4.44%.

Tabla 53 ICI vs ICE

Año	ICI	ICE
2000	5.35%	94.65%
2001	5.45%	94.55%
2002	5.47%	94.53%
2003	5.31%	94.69%

Año	ICI	ICE
2004	4.97%	95.03%
2005	4.43%	95.57%
2006	4.56%	95.44%
2007	6.01%	93.99%
2008	6.96%	93.04%
2009	6.44%	93.56%
2010	6.74%	93.26%
2011	6.15%	93.85%
2012	5.62%	94.38%
2013	5.28%	94.72%
2014	5.17%	94.83%
2015	4.44%	95.56%

Elaboración propia con datos de Eurostat y COMTRADE

b) Índice de intensidad de comercio ICX

El ICI puede presentar sesgo con grupos de países que mantienen altos niveles de participación en el comercio mundial y, por el contrario, bajos niveles para países que pueden presentar baja participación en el comercio. Para eliminar este sesgo se utiliza el índice de intensidad comercial ya que agrega en la ecuación el comercio mundial.

La formalización del índice es de la siguiente forma:

Ecuación 13 Índice de intensidad de comercio

$$ICX = \frac{\sum_{i=1}^n X_{ij} / \sum_{i=1}^n XT_i}{\sum_{i=1}^n XT_i / XW}$$

Donde:

X_{ij} son las exportaciones totales del país i hacia el socio j ; XT_i son las exportaciones totales del país i y XW son las exportaciones mundiales.

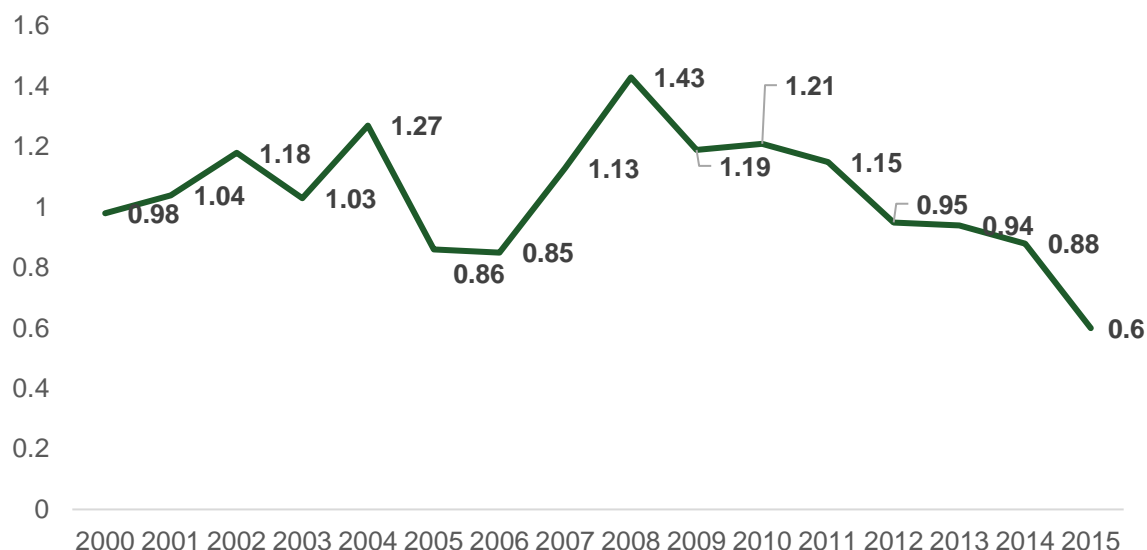
Donde⁷⁸:

⁷⁸ La regla de decisión se tomó del documento El comercio entre los países "BRICS": Bauann, R. 2009. El comercio entre los países "BRICS": Brasil: CEPAL, pp. 12-13: chrome-

- Si el $ICX > 1$ indica que existe una relación más intensa en el comercio bilateral en comparación con el comercio total del país;
- Si el $ICX < 1$ indica que existe una relación menos intensa en el comercio bilateral en comparación con el comercio total del país.

Al aplicar el indicador podemos ver que el comportamiento ha sido mixto, aumentando la intensidad durante los primeros años del tratado, para después comenzar a caer y terminar en el año 2015 con un nivel inferior con respecto al que comenzó (0.98 en 2000 contra 0.6 en el año 2015). El periodo con la mayor intensidad en el comercio con la UE fue en el año 2008 y con el de menor intensidad fue en el año 2015.

Gráfica 20 Índice de intensidad de comercio



Elaboración propia con datos de Eurostat y COMTRADE

c) Comercio intrarregional potencial CPI

Este indicador presenta el cálculo máximo al que pudieran llegar los países miembros de un esquema de integración regional. Desde el punto de vista de la política pública este indicador es una medida del mayor o menor grado de aprovechamiento de las preferencias

intrarregionales que los países se otorgan recíprocamente dentro de la agrupación regional en cuestión.

La formalización del índice es de la siguiente forma:

Ecuación 14 Índice de intensidad de comercio (2)

$$ICX_t = \frac{\sum_{i=1}^n X_{ijt} / \sum_{i=1}^n XT_{it}}{\sum_{i=1}^n XT_{ij} / XW_t}$$

Donde:

X_{ij} son las exportaciones del país i hacia el socio j ; XT_i son las exportaciones totales del país i ; XW son las exportaciones mundiales; y t es el periodo.

Asimismo, se incluye la dimensión temporal que permite derivar el método de estimación ad hoc aquí propuesta, que consiste en obtener el valor máximo del recorrido de la variable corregida en el periodo analizado (entre $t=1$ y $t=n$) y utilizar dicho valor como benchmark para obtener el valor del comercio intrarregional potencial, formalmente se puede deducir:

Ecuación 15 Valor máximo del índice de comercio intrarregional

$$\overline{ICX} = \text{MAX}_{t=1}^{t=n} (ICX_t)$$

Donde:

\overline{ICX} es el valor fijo tomado como el umbral máximo del coeficiente intrarregional, a partir del cual se calcula un vector de expansión definido como la unidad sobre el tamaño de la brecha en términos porcentuales; y se multiplica el valor observado por el comercio intrarregional en el periodo seleccionado, para obtener el comercio potencial intrarregional (CPI) a partir de lo cual es posible calcular el valor de la brecha entre el comercio real y el potencial.

Ecuación 16 Comercio intrarregional potencial

$$CPI_{it} = \frac{\overline{ICX}_{ig}}{ICX_{igt}} * X_{igt}$$

Donde:

X son las exportaciones, i el país, g la región y t el periodo

Esta metodología realiza un primer acercamiento al comercio potencial considerando los datos históricos de comercio. Se basa en el supuesto de que el comercio intrarregional potencial es aquel que mantiene la participación del comercio intrarregional en el comercio total de los socios al nivel máximo registrado en el periodo corregido por los cambios en la participación de la región en el comercio mundial.

El indicador no considera los determinantes del comercio intrarregional, por lo tanto, sus resultados se ajustan mejor a la realidad en la medida que durante el periodo de análisis no existan cambios importantes en factores tales como la dotación de recursos, políticas comerciales, tipos de cambio reales bilaterales, infraestructura de los países en cuestiones que provoquen cambios en su especialización comercial.

Tabla 54 Estimación del comercio potencial intrarregional y su incidencia en las exportaciones totales 2000-2015 (En millones de dólares y porcentajes del total exportado al mundo)

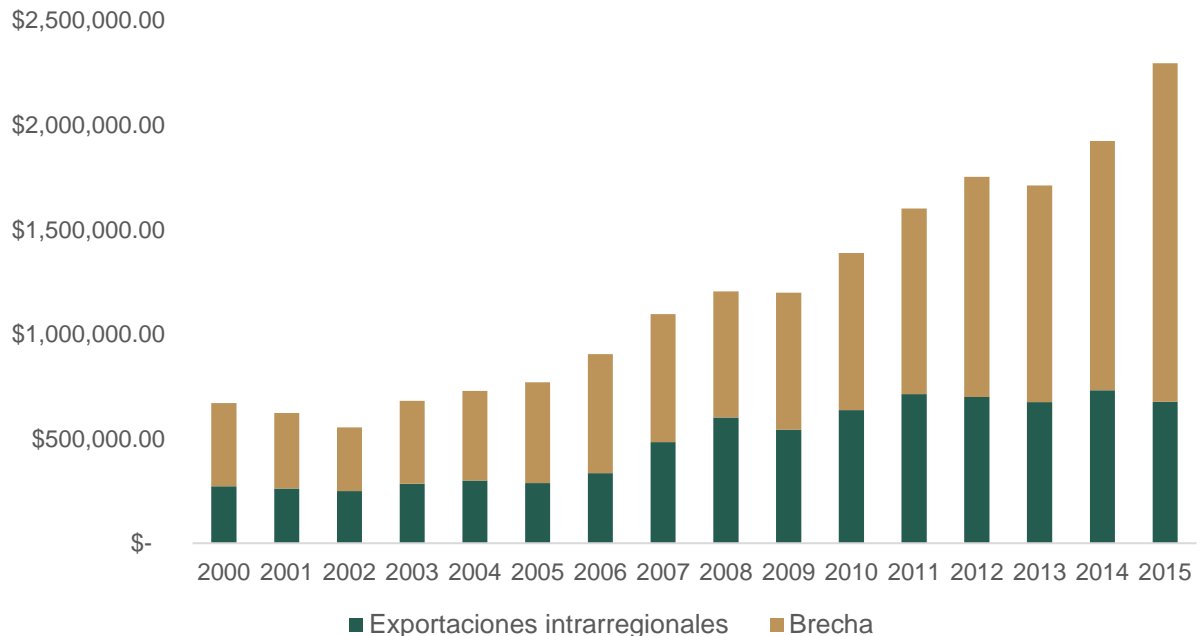
Año	Exportaciones intrarregionales A Ecuación 13	B Ecuación 15	Brecha C=B-A	Exportaciones al mundo de México D	Ecuación 11 E	Incidencia de la brecha F=C/(C+D)
2000	272,229.44	397,826.02	125,596.57	5,092,216.39	94.65%	2.41%
2001	261,662.81	361,154.90	99,492.09	4,803,838.16	94.55%	2.03%
2002	250,100.57	303,690.50	53,589.93	4,568,448.40	94.53%	1.16%
2003	285,081.63	396,781.85	111,700.22	5,364,548.58	94.69%	2.04%
2004	299,854.57	428,917.92	129,063.35	6,030,679.68	95.03%	2.10%
2005	288,463.22	481,448.00	192,984.78	6,513,184.86	95.57%	2.88%
2006	335,585.42	569,280.75	233,695.33	7,354,114.17	95.44%	3.08%
2007	483,183.53	612,760.99	129,577.45	8,038,697.49	93.99%	1.59%
2008	602,328.17	602,328.17	602,328.17	8,658,965.31	93.04%	0.00%
2009	544,229.73	654,042.13	109,812.40	8,452,332.36	93.56%	1.28%
2010	636,634.33	751,638.56	115,004.23	9,451,859.80	93.26%	1.20%
2011	713,221.32	888,278.96	175,057.64	11,604,471.80	93.85%	1.49%
2012	698,941.92	1,054,779.46	355,837.54	12,427,209.59	94.38%	2.78%
2013	675,563.36	1,035,528.95	359,965.59	12,785,647.00	94.72%	2.74%
2014	732,513.43	1,191,514.61	459,001.18	14,168,064.12	94.83%	3.14%

Año	Exportaciones intrarregionales A Ecuación 13	B Ecuación 15	Brecha C=B-A	Exportaciones al mundo de México D	Ecuación 11 E	Incidencia de la brecha F=C/(C+D)
2015	676,317.65	1,620,001.71	943,684.06	15,230,252.65	95.56%	5.83%

Elaboración propia con datos de Eurostat y COMTRADE

El cuadro anterior presenta las estimaciones del comercio intrarregional potencial de México con la UE. Los resultados mostraron que en todos los años de estudio las exportaciones intrarregionales estuvieron por debajo de su potencial, siendo el año 2015 donde se observó la mayor brecha de las exportaciones reales con respecto al potencial, con una diferencia de \$943,684.06 miles de dólares. En los últimos 5 años de estudio dicha brecha fue aumentando debido a que las exportaciones reales se fueron rezagando. Por otra parte, el año en donde las exportaciones casi alcanzan el potencial es en el año 2000 ya que la brecha solo fue de 1.16%.

Gráfica 21 Comercio intrarregional histórico y potencial México UE 2000-2015



Elaboración propia con datos de Eurostat y COMTRADE

Conclusiones finales

La finalidad de esta tesis, como se mencionó en la introducción, fue la de analizar las exportaciones agropecuarias mexicanas hacia la UE durante el periodo 2000-2015, ya que para el año 2016 se iniciaron con las primeras conversaciones para la renovación del TLCUEM⁷⁹. La hipótesis de este trabajo es demostrar que México, a pesar de haber firmado un tratado donde tuvo preferencia en el calendario de desgravación ya que sus productos fueron liberados de aranceles de forma más rápida que los productos europeos, no ha sabido aprovechar de manera eficiente el tratado y ha optado por seguir concentrando el flujo de las exportaciones con los EE. UU a partir de la firma del TLCAN.

El comportamiento de las exportaciones mexicanas totales al bloque europeo, desde la entrada en vigor del tratado, varió muy poco con respecto a las exportaciones totales de México si las comparamos con los 5 años previos al inicio de este. Si se realiza una comparación de los años donde se tuvo el mayor comercio en estas dos etapas se puede visualizar que el punto más alto, antes del año 2000, fue en el año 1995 (**Ver Tabla 5 Participación de las exportaciones mexicanas a la UE en las exportaciones totales (millones de dólares)**) con un 4.22% del comercio con respecto al total, y para después del inicio del tratado su punto más alto fue el año 2008 con un porcentaje de 7.07% (**Ver Tabla 11 Porcentaje de participación de las exportaciones mexicanas hacia la UE y los EE.UU a partir de la entrada del TLCUEM**), lo que presentó un incremento del 2.85%. Si se realiza la comparación durante el periodo 1995-2015 las exportaciones a la UE tenían una participación del 4.22% en el año 1995 y finalizaron con el 5.68% en el año 2015, lo que fue una variación solo del 1.46%. Por otra parte, si se comparan las exportaciones totales enviadas tanto a la UE como a los EE.UU (**Ver Tabla 11 Porcentaje de participación de las exportaciones mexicanas hacia la UE y los EE.UU a partir de la entrada del TLCUEM**), los datos indican que el comercio con el bloque europeo ha quedado rezagado con respecto al que se realiza con el vecino del norte, por lo que se hubiera esperada que una vez que entró en vigor el tratado, con todas las supresiones arancelarias que conllevo la firma de este, las exportaciones mexicanas hubieran tenido un mejor desempeño, o en su caso haber alcanzado los dos dígitos como porcentaje del total.

⁷⁹ A 2023 dichas negociaciones se siguen llevando a cabo.

El saldo de la balanza comercial (**Ver Tabla 12 Balanza comercial entre México y la UE a partir de la entrada del TLCUEM**), durante todo el periodo de estudio, tuvo un déficit que se fue incrementando conforme pasaba el tiempo ya que las importaciones mexicanas fueron teniendo un mayor peso que las exportaciones, casi triplicando el déficit durante los 15 años de análisis.

En el campo de las exportaciones agropecuarias mexicanas los datos indicaron que, con respecto a las exportaciones totales a la UE, se mantuvieron en un rango de 2.5% y 4.1% (**Ver Tabla 19 Exportaciones agropecuarias mexicanas a la UE en el periodo 2000-2015**), mostrando que estas tampoco crecieron ya que iniciaron en el año 2000 con un porcentaje de participación de 4% y cerraron en el año 2015 con solo el 3.13%, por lo durante este periodo cayó la participación en un 0.87%. En lo que respecta a la balanza comercial agropecuaria esta siempre mantuvo un superávit desde antes de la entrada en vigor del tratado, siendo específicamente desde el año 1994 que comenzó con la tendencia positiva. Asimismo, conforme a los tres indicadores pertenecientes a los **Indicadores de dinámica relativa del comercio intrarregional** las exportaciones han quedado rezagadas tanto con respecto al total de las exportaciones mundiales agropecuarias de México, la intensidad del comercio con la UE con respecto al mundo comenzó con una tendencia favorable pero con el tiempo fue decayendo, y la brecha entre las exportaciones reales con respecto a las potenciales fue aumentando. A nivel de comercio por país vemos que el **Índice de entorno comercial (o económico)** mostro que prácticamente en los países a los que se exportó más (España, Alemania, Francia y Países Bajos) las exportaciones siempre estuvieron por debajo del potencial.

En específico, en el caso de los productos agrícolas, al revisar las matrices de productos-países de los cultivos agrícolas, se encontró que para el año 2000, solo tres productos de los 13 más exportados se enviaron a más de la mitad del bloque europeo. La situación no mejoró para el año 2015 ya que la misma cantidad de productos lograron exportarse a más de la mitad de los países, pero con la diferencia que para el año 2000 el total de países por producto fueron 21 países para la fracción 090420 y 19 países para la fracción 090111 y 080530. Por el contrario, para el año 2015 fueron 18 países para la fracción 090420 y 15 países para las fracciones 090111 y 071320, por lo que podemos ver una disminución en el número total de países a los que se les exportaron los productos de cultivos agrícolas más exportados por parte de México, traduciéndose en pérdida de mercado para distintos productores.

Para el caso de los productos de pesca y acuicultura las matrices mostraron que para el año 2000 ningún producto de los 10 más exportados se exportaron a más de la mitad de la UE. La situación mejoró un poco para el año 2015 ya que, a pesar de que ningún producto fue exportado a más de la mitad de los países del bloque europeo, el producto con la fracción 030759 logró aumentar de 3 países en el año 2000 a 8 en el año 2015.

En lo que respecta a los productos restantes fue todo lo contrario ya que, tanto en el año 2000 y 2015, las matrices mostraron que ninguno de los productos se exportó a más de la mitad de los países europeos, pero con la diferencia de que para el año 2000 el producto con la fracción 040900 fue el que más se exportó con 14 países como destino y para el año 2015 el número de países destino bajó a 9.

A nivel general de los productos más exportados, los **Indicadores relacionados con el dinamismo comercial**(ventajas comparativas reveladas y el índice de Balassa) mostraron que en más de la mitad estos perdieron ventaja y competitividad en el periodo estudiado, tanto por una contracción en el comercio como porque simplemente se dejaron de exportar.

Realizando este análisis es importante que exista una mayor y mejor organización entre los gobiernos y los exportadores mexicanos con la finalidad de encontrar mejores oportunidades (que se espera que se negocien en la renovación del TLCUEM) de exportación para estos últimos, ya que como se mostró, para el año 2015 (**Ver Tabla 22 Socios comerciales de México en Europa (exportaciones agropecuarias) año 2015**) solo tres países concentraron más del 50% de las exportaciones agropecuarias de un total de 28 países (para ese momento). Y si trasladamos el análisis para el periodo 2020-2022 vemos que dicho comercio agropecuario se mantuvo estático ya que como se muestra en la siguiente tabla las exportaciones agropecuarias hacia la UE con respecto al total tuvieron una caída muchos más pronunciada pasando del teniendo una participación del 2.85% en el año 2020, de 2.62% en el año 2021 y de 2.12% en el año 2022, siendo estos últimos años aún con una proporción más baja que con respecto al inicio del tratado.

Tabla 55 Exportaciones agropecuarias en el periodo 2020-2022

Año	% participación de las exportaciones agropecuarias en el total
2020	2.85
2021	2.62
2022	2.12

Elaboración propia con datos de eurostat

Por otra parte, la balanza comercial a pesar de que siguió manteniendo un superávit tuvo una reducción en el año 2022, teniendo un nivel parecido con respecto al año 2006, ya que para ese periodo tuvo un saldo a favor de \$210,787,226, viendo así un retroceso de aproximadamente 16 años.

Tabla 56 Balanza comercial agropecuaria entre México y la UE (dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
2020	679,653,370	287,314,578	392,338,791
2021	751,854,718	383,081,663	368,773,055
2022	648,276,608	445,265,884	203,010,723

Elaboración propia con datos de eurostat

Tomando en consideración los datos de este trabajo es importante que el gobierno deba de implementar nuevas y mejores políticas públicas de largo plazo orientadas a una mayor exportación a un número mayor de países con el propósito de que una mayor cantidad de productos agropecuarios mexicanos tengan cabida en el mercado europeo, reduciendo así la concentración del mercado europeo de productos agropecuarios (conforme al **Índice de concentración/diversificación**) y así reducir la dependencia que se tiene con los EE.UU.

Entre las políticas públicas aplicables pueden ser las siguientes:

- Invertir, a través de programas focalizados al campo, en innovación tecnológica para generar economías de escala en los principales productos en los que México puede ser competitivo en el mercado europeo;
- Realizar foros de consulta y asesorías en los cuales se pueda dar un panorama de los beneficios que puede generar el mejor aprovechamiento del comercio con la UE

- Incentivar a través de beneficios fiscales a aquellos exportadores que decidan aumentar el comercio con la UE;
- Reducción del marco regulatorio a través de la simplificación de trámites y servicios de exportación que puedan ser un obstáculo para el rápido y sencillo proceso de los agricultores mexicanos para exportar sus productos al bloque europeo;

Dichas políticas podrán mejorar la inserción de los productos mexicanos en la UE.

Referencias Bibliográficas

1. Arámbula, Alma & Corona, Efrén. (2008). "Tratados Comerciales de México", México. Centro de Documentación, Información y Análisis Cámara de Diputados, p 4.
2. Arrieta, J. (2003). "Antecedentes de las relaciones de México con la Unión Europea en 1975 y 1991.". En E. Morales (ed.). "Las relaciones de México con la Unión Europea: retos y oportunidades" (pp.240,246-247,254,260-261). México: El Colegio Mexiquense.
3. Balassa, B. (1964). "Teoría de la Integración Económica". México. UTHEA, pp.1,3.
4. Blanco, H. (1994). "Las negociaciones comerciales de México con el mundo". México, Fondo de Cultura Económica, p.143.
5. Carrillo Álvarez, G. (2001) "Impacto del TLCUEM en la diversificación del comercio exterior de México". tesis profesional. México: Facultad de Economía, UNAM. p.118.
6. Cruz Miramontes (2003), "Las relaciones comerciales multilaterales de México y el tratado de libre comercio con la Unión Europea", UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, p.164.
7. Dávila, F. (2003). "Una integración exitosa: la Unión Europea una historia regional y nacional". México, Fontamara, pp.139-140.
8. Durán, J. (2011). "Manual de comercio exterior y política comercial: nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo. Documento de proyectos". Santiago de Chile: CEPAL, pp. 75-93: <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/28a92c0e-9b69-4df8-afb7-9bd811b9a639/content>
9. Fernández Navarrete, D. (2015). "Historia de la Unión Europea: España como Estado miembro". Madrid, España, Delta, publicaciones universitarias, p.116
10. Flores, J. (2005). "Los países subdesarrollados en los procesos de integración internacional", en Sánchez, Alfredo (Coord), Procesos de integración económica de México y el mundo, Ediciones y Gráficos EÓN-UAM-A, México, pp.25,27.
11. Gazol Sánchez, A. (2015). Bloques Económicos. México: Facultad de Economía-UNAM, pp.69-70, 97-98, 232, 237
12. Maciejewski, M. (2023). "El Tratado de Niza y la convención sobre el futuro de Europa". Parlamento Europeo.

<https://www.europarl.europa.eu/factsheets/es/sheet/4/el-tratado-de-niza-y-la-convencion-sobre-el-futuro-de-europa>

13. Menéndez,R & Palacio,V. (2013). “Ventajas comparativas en el comercio agroalimentario, México y Estados Unidos 2007-2011”. CIMEXUS Revista de Investigaciones, Vol. VII (1), pp. 38-39.
14. Muñoz,F. (2011). “La construcción de la Unión Europea: del Tratado de Roma a la Europa de los veintisiete” (Temario de oposiciones de Geografía e Historia), Clío 37. <http://clio.rediris.es>. ISSN: 1139-6237, p8.
15. Palacios Treviño, Jorge (2003). “Tratados, legislación y práctica en México”
16. Pérez, R. (2012). “Formas y ventajas de la integración”. En R.Tamames (coord.).”La economía internacional en el siglo XXI”(pp.219,221). España: CAJAMAR Casa Rural, Sociedad Cooperativa de Crédito.
17. Szymanski, Marcela. (2002). “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: El primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC” en A. Lebrija, S.Sberro, (Coord.), “ Mexico-Union Europea : el acuerdo de asociación económica, concertación política, y cooperación : sus aspectos fundamentales” (pp 12,39-40). México: Instituto Tecnológico Autónomo de México: M. A. Porrúa
18. Tamames, R. (1982). “El Mercado Común Europeo: Una perspectiva española y latinoamericana”. Madrid. Alianza Editorial, p.57.
19. Trejo Elma (2006). “Los tratados internacionales como fuente del derecho nacional”. México. Centro de Documentación, Información y Análisis Cámara de Diputados, p3
20. Varela, J., Millet, M., Martínez, J. (2005). “La política agraria común de la Unión Europea”. En J.Muns (ed.). “Lecturas de integración económica. La Unión Europea” (pp.215,218-219,238,241).Barcelona:UBe.

Bibliografía

1. Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (8 de diciembre de 1997). <http://www.economia-snci.gob.mx/sicait/5.0/doctos/acuerdoMEXUE.pdf>
2. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (1947). https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf
3. Acuerdo marco de cooperación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos (26 de abril de 1991), DOCE, N L340 del 11 de diciembre de 1991.
4. Balassa, B. A. (1965). "El desarrollo económico y la integración". México: Cemla.
5. Buitrago, E. & Romero, L. (2013). "Economía de la Unión Europea. Análisis económico del proceso de integración europeo". España: Pirámide.
6. Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo que acompaña al texto final de los proyectos de decisiones del Consejo conjunto CE-México (2000). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:52000DC0009&from=EN>
7. Consejo de la Unión Europea (29 de enero de 2019). "Reforma de la Política Agrícola Común a partir de 2013". <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/cap-reform/>
8. Decisión 2/2000 (2000). https://www.sice.oas.org/Trade/MEX_EU/Spanish/Decisions_Council/2_2000_s.asp
9. Definición del concepto de productos originarios y procedimientos de cooperación administrativa (29 de septiembre de 2000). http://www.sice.oas.org/Trade/MEX_EU/Spanish/Decisions_Council/Dec2_Annexos_s/Annex_3_s.pdf
10. EUR-Lex. "Organización común de los mercados agrícolas (OCM)". https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=LEGISSUM:common_agricultural_markets
11. European Market Observatory for Fisheries and Aquaculture Products (2016). "El mercado pesquero de la UE".

- <https://eumofa.eu/documents/20178/77960/El+mercado+pesquero+de+la+UE+-+Edici%C3%B3n+2016.pdf>
12. Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea. (mayo de 2005). <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/54246/GuiaParaExportarProductosMexicanosALaUnionEuropea.pdf>
 13. Krugman, Paul R. “Economía Internacional: teoría y política”.(2012). Madrid; México: Pearson Educación.
 14. La Jornada (07 de abril de 2022). “Se han cerrado 11 capítulos en renegociación del TLCUEM”.<https://www.jornada.com.mx/ultimas/2018/02/20/se-han-cerrado-11-capitulos-en-renegociacion-del-tlcue-se-3215.html>.
 15. Martínez, S. (19 de marzo de 2017). “Los grandes logros de la UE”. El periódico. <https://www.elperiodico.com/es/internacional/20170319/grandes-logros-ue-5908772>
 16. Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, Política exterior: <http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/PoliticaExteriorCooperacion/UnionEuropea/Paginas/Pol%C3%ADticas-comunes-de-la-Uni%C3%B3n-Europea.aspx>
 17. Mirón, R.(2005). “El acuerdo global entre México y la Unión Europea: Balance y perspectivas “México, DGAPA.
 18. Mundi.(1 de julio de 2022). “¿Cuáles son los productos agropecuarios más exportados en México? Conoce la lista y el panorama actual de este sector productivo”. <https://mundi.io/exportacion/exportacion-productos-agropecuarios-mexico/#:~:text=Los%20datos%20de%20la%20Sagarpa,es%20la%20primera%20vez%20que>
 19. Parlamento Europeo (abril de 2022). “Los instrumentos de la PAC y sus reformas”. <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/es/sheet/107/los-instrumentos-de-la-pac-y-sus-reformas>
 20. Parlamento Europeo (abril de 2023). “La política pesquera común: orígenes y evolución”. <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/es/sheet/114/la-politica-pesquera-comun-origenes-y-evolucion>
 21. Parlamento Europeo. “El PE después del Tratado de Lisboa: un papel más importante en la construcción de Europa”. <https://www.europarl.europa.eu/about-parliament/es/powers-and-procedures/the-lisbon-treaty#:~:text=El%20Tratado%20de%20Lisboa%2C%20que,c%C3%B3mo%20se%20gasta%20el%20dinero>

22. Rodríguez, H. (2011). "Lecciones aprendidas para el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica en el Acuerdo Unión Europea-México".FAO. <https://www.fao.org/3/as401s/as401s.pdf>
23. Peña, Roberto & Pérez, Nadia. (2010). "Los mecanismos de cooperación Unión Europea-América Latina: el caso de México". México. UNAM Secretaría de Desarrollo Institucional, 2010.
24. Piñón, R. (2005). El acuerdo global entre México y la Unión Europea: balance y perspectivas: México: ECSA, Universidad Nacional Autónoma de México.
25. Rossell, M. (1994). "La Unión Europea. Evolución y Perspectivas". México: Diana.
26. Saikh, Anwar.(2009). "Teorías del comercio internacional". España. Maia, 2009
27. Schwentesius, R & Gómez, M.(2004). "TLCUEM México-Unión Europea: políticas agrícolas comparadas y relaciones comerciales". México, Chapingo.
28. Solemne Declaración Conjunta del Consejo de la UE y la Comisión Europea, por una parte y los Estados Unidos Mexicanos por otra, Paris, el 2 de mayo de 1995.
29. Tapia, P. (20 de mayo de 2022). "México y Reino Unido esperan concretar nuevo tratado comercial a fin de año". FORBES. <https://www.forbes.com.mx/mexico-y-reino-unido-esperan-concretar-nuevo-tratado-comercial-a-fin-de-ano/>
30. Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea (versión consolidada Niza) (24 de diciembre de 2002). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:12002E/TXT&from=ES>
31. Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea. Cámara de Diputados (febrero de 2000). <https://cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0062000.pdf>
32. Villamar, Z. (2011). Gobernanza global y asociación México-Unión Europea en el G20. México. UNAM, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades.

Fuentes de información de datos

1. Banco de México, Sistema de Información Económica
2. EUROSTAT, Statistics
3. ONU, COMTRADE
4. INEGI, Banco de Indicadores
5. Rosensweig Pichardo, Andrés, (2000) “La política de comercio exterior del sector agropecuario de México durante la década de los noventa”, Casco, Andres; Rosensweig, Andrés (comp.). La política sectorial agropecuaria en México: Balance de una Década, México: IICA