



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

DIVISIÓN DE CIENCIAS POLÍTICAS Y ECONÓMICAS

---

Las relaciones económicas de México: el caso  
del Tratado de Libre Comercio Unión  
Europea-México, 1995-2018

---

**Tesis**

Para obtener el título de  
**Licenciada en Relaciones Internacionales**

PRESENTA

**Ingrid Marisol Galindo Bleé**  
**Abril Alejandra Pérez Martín**

DIRECTOR DE LA TESIS

**Dr. Eleazar Santiago Galván Saavedra**





UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL  
ESTADO DE QUINTANA ROO

## DIVISIÓN DE CIENCIAS POLÍTICAS Y ECONÓMICAS

Las relaciones económicas de México: el caso del Tratado de Libre  
Comercio Unión Europea-México, 1995-2018

Presenta:

Ingrid Marisol Galindo Bleé  
Abril Alejandra Pérez Martín

Tesis para obtener el título de Licenciada Relaciones Internacionales

### COMITÉ DE SUPERVISIÓN

Sinodal propietario:

  
Dr. Eleazar Santiago Galván Saavedra

Sinodal propietario:

  
Dr. Miguel Ángel Barrera Rojas

Sinodal propietario:

  
Mtro. Lázaro Marín Marín

Suplente:

  
Dra. Citlali Lucely Olvera Calderón

Suplente:

  
Dr. Oscar Iván Reyes Maya



Chetumal, Quintana Roo, México, febrero de 2024

## **Agradecimientos:**

**Para todos aquellos que participaron de alguna forma, gracias por su paciencia, por su insistencia, por su interés, por sus ánimos constantes, por su amor y por la inspiración para culminar aquello que por mucho había sido pospuesto. Gracias a todos.**

Atentamente.

Abril Alejandra Pérez Martín

Ingrid Marisol Galindo Bleé.

## **Resumen**

**En el presente trabajo de investigación encontraremos en su primer capítulo el marco teórico, el cual ha permitido sentar las bases para esta investigación, posteriormente en el capítulo 2 exponemos el proceso de integración europea, y como ha evolucionado desde sus inicios; en el capítulo 3 explicamos el proceso de cómo México entra al tratado de libre comercio con la Unión Europea y; en el capítulo 4 encontramos la evolución de esta relación y los beneficios con los cual se ha visto favorecido México tras entrar al TLCUEM.**

## Índice

Introducción..	10
<b>Capítulo I. Marco teórico-conceptual.....</b>	<b>14</b>
1.1 Neoliberalismo.....	15
1.2 Neoinstitucionalismo.....	18
1.3 Integración Económica.....	21
1.3.1 Definición.....	21
1.3.2 Niveles o tipos de integración.....	23
1.3.3 Desviación y creación de comercio.....	25
1.3.4 Costos y beneficios de la integración.....	26
<b>Capítulo II. La integración Europea.....</b>	<b>31</b>
2.1 Antecedentes y formación.....	31
<b>Capítulo III. Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (TLCUEM)...</b>	<b>41</b>
3.1 Antecedentes.....	41
3.2 Las negociaciones para la firma del TLCUEM.....	44
3.3 La desgravación arancelaria.....	47
<b>Capítulo IV. Las relaciones económicas entre la Unión Europea y México.....</b>	<b>54</b>
4.1 Evolución de la economía mexicana.....	54
4.2 Las relaciones comerciales de México con la Unión Europea.....	61
4.3 La inversión extranjera directa	75
4.3.1 Marco conceptual	75
4.3.2 Principales proveedores de IED a México y el lugar de la Unión Europea...	76
Conclusiones	86
Referencias	

## Índice de tablas

Tabla 1.1 Beneficios y costos de la integración	30
Tabla 2.1. Listado de países que conforman la Unión Europea, por año de incorporación	35
Tabla 3.1 Participación de las exportaciones e importaciones mexicanas a y de Europa.	41
Tabla 3.2 Saldo de la balanza comercial de México con Europa	43

Tabla 3.3 Documentos relacionados con las negociaciones entre México y la Unión Europea	47
Tabla 3.4 Calendarios de desgravación de productos industriales	47
Tabla 3.5 Esquema de desgravación arancelaria en el TLCUEM. Productos Agropecuarios	49
Tabla 3.6 Cooperación 2000-2006 y 2007-2013 Unión Europea-México. Ejes Prioritarios	51
Tabla 4.1. México: Participación de las Exportaciones de Crudo en las Exportaciones Totales, 1970-1990 (millones de dólares)	54
Tabla 4.2. Ingresos Públicos Totales y Petroleros, 1980-1990. (Millones de pesos y participación porcentual)	55
Tabla 4.3. México, evolución del precio del petróleo crudo, 1980-1990, dólar de Estados Unidos y %.	56
Tabla 4.4 Tasas de interés reales en Estados Unidos, 1970-1990 (%)	57
Tabla 4.5. México, exportaciones totales por zonas geoeconómicas, 1990 – 2003 (millones de dólares y porcentajes)	59
Tabla 4.6. México, importaciones totales por zonas geoeconómicas, 1990 – 2003 (Millones de dólares y porcentajes)	59
Tabla 4.7. Tratados de libre comercio vigentes de México con diferentes países y bloques económicos	60
Tabla 4.8 México, comercio total de con la Unión Europea, 1993-2018 (miles de dólares)	63
Tabla 4.9 México, exportaciones a la Unión Europea, 1993-2018 (miles de dólares)	66
Tabla 4.10 México, importaciones de la Unión Europea, 1993-2018 (miles de dólares)	67
Tabla 4.11. México, participación de distintos países en la inversión extranjera directa, 1993-2018 (porcentajes)	78
Tabla 4.12 México, inversión extranjera directa por país de origen, 1990-2018 (millones de dólares)	80

### **Índice de figuras**

Figura 2.1 Organismos de la Unión Europea	39
Figura 4.1 Participación porcentual de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos, Unión Europea y resto del mundo	62

Figura 4.2 Participación porcentual de las importaciones mexicanas de Estados Unidos, Unión Europea y resto del mundo	63
Figura 4.3 México, tasas de crecimiento de su comercio total y con la Unión Europea de los 15 y de los 28, 1994-2018 (%)	63
Figura 4.4.. México, exportaciones e importaciones, a y de la Unión Europea, 1994-2018 (porcentajes)	65
Figura 4.5 México, evolución de las exportaciones e importaciones a la Unión Europea de los 15 países, 1993-2018 (millones de dólares)	70
Figura 4.6. México, saldo de la balanza comercial con la Unión Europea de los 15 y 28 países, 1993-2018,(miles de dólares)	71
Figura 4.7. México, tasas de crecimiento promedio anual de las exportaciones hacia la Unión Europea de los 15, 1993-2000 y 2000-2007	72
Figura 4.8 México, tasas de crecimiento promedio anual de las importaciones provenientes de la Unión Europea de los 15, 1993-2000 y 2000-2007 (porcentajes)	73
Figura 4.9. México, participación porcentual de los seis principales socios comerciales de la Unión Europea, 1993-2018	74
Figura 4.10 México, inversión extranjera directa por país de origen, 1990-2018 (millones de dólares)	83
Figura 4.11 México, monto acumulado de inversión extranjera directa por principales países de la Unión Europea, 1993-2018 (Millones de dólares)	85
Figura 4.12 México, tasa de de crecimiento Inversión extranjera Directa proveniente de los 7 países más importantes de la Unión Europea (%)	86

## INTRODUCCIÓN

- Antecedentes

México inicia un cambio en su política de comercio exterior en la segunda mitad de los años ochenta, al ingresar al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), ahora Organización Mundial de Comercio (OMC), posteriormente, en 1994, pone en operación un Acuerdo comercial con Estados Unidos de América y Canadá, el Tratado de libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en los años subsiguientes firma diversos acuerdos comerciales. Siendo el más completo el firmado con la Comunidad Europea (TLCUEM), que entró en vigor el primero de julio de 2000. Se considera el más completo, pues los europeos condicionan la firma de un acuerdo comercial a la firma previa de un acuerdo donde los compromisos con la democracia, la cooperación y el respeto a los derechos humanos son prioritarios. Esta característica por sí sola hace relevante el estudio del Acuerdo con la Unión Europea. No obstante, quedarse en el mero estudio de las características y el clausulado del TLCUEM, es un trabajo incompleto, pues no se verían los resultados de la entrada en vigor de dicho Acuerdo.

- Propósitos

El objetivo del presente estudio, es de conocer con cierta profundidad las características del Acuerdo con la Unión Europea y realizar una evaluación general de los resultados del TLCUEM, en las áreas comerciales y de inversión extranjera directa.

Llama la atención que la Unión Europea haya decidido firmar un acuerdo comercial con un país situado lejos de sus fronteras físicas y con escasa relación comercial, por lo que entender las motivaciones que llevaron, tanto a las autoridades del bloque europeo como al gobierno mexicano, a suscribir este acuerdo, es un objetivo de este trabajo.

- Justificación

La Unión Europea es el ejemplo más claro y acabado de integración económica en el mundo, además, es la primera potencia comercial, pues representa el 20 por ciento de las importaciones y exportaciones mundiales, es por lo que su estudio reviste importancia por sí misma. Sin

embargo, las problemática de la economía mexicana respecto a su déficit comercial, desempleo, inestabilidad financiera, etc., hace necesario realizar una evaluación de las repercusiones que ha traído para el país la firma de este Acuerdo con los europeos.

Para la Unión Europea (UE) el acuerdo es importante, puesto que México:

- Representa la puerta de entrada a los países del TLCAN y a los países latinoamericanos con los que han concluido acuerdos comerciales;
- es también puerta de entrada a los países de Asia – Pacífico;
- es el segundo socio comercial de Estados Unidos;
- es la decimotercera economía mundial;
- es el octavo exportador mundial y primero en América Latina;
- es un país sumamente atractivo para las empresas europeas puesto que ofrece una mano de obra relativamente barata con altos niveles de productividad en sectores manufactureros y un mercado laboral flexible;
- está demostrando una sólida fortaleza en sus resultados económicos que la colocan como segunda potencia latinoamericana.

Para México, la Unión Europea resulta importante por:

- su poderío, no en vano es la primera potencia comercial del mundo;
- ser un mercado unificado que cuenta con más de 370 millones de consumidores con un alto nivel de poder adquisitivo;
- que el mercado europeo es un mercado en expansión, en los próximos años pueden adherirse a él más nuevos estados;
- ser vía de acceso hacia los mercados emergentes de Europa Occidental y de la Cuenca del Mediterráneo;
- que el esfuerzo de sus relaciones con ella puede actuar como contrapeso a su creciente dependencia de Estados Unidos de Norteamérica;
- que se percibe al mercado europeo como fuente de inversiones directas;
- que sin liberación del comercio las exportaciones de bienes industriales mexicanos pueden perder competitividad y presencia en los mercados europeos y en los países que se integren en él próximamente.

México es el primer país de América Latina que firma un tratado con la UE. Dicho tratado comercial ayudará a consolidar una estrategia de diversificación comercial, de mayor

exigencia comercial y de más eficiencia productiva para competir ventajosamente en un mercado europeo de 370 millones de consumidores y un crecimiento previsto para los próximos años, cercano al 3 por ciento (Granados, 1999).

- Planteamiento del problema e hipótesis

¿La firma del Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México (TLCUEM) ha provocado una mayor entrada de inversión extranjera directa (IED) de los países de la UE?

¿La firma del TLCUEM ha contribuido a mejorar la balanza comercial?

¿Qué sectores de la economía mexicana se han beneficiado y cuáles han sido afectados negativamente?

La firma del TLCUEM, más que un Tratado que busca aumentar y diversificar el comercio exterior de México con los países de la UE, lo que pretende es atraer una mayor entrada de inversión extranjera directa hacia México, ya que México es un socio importante de Estados Unidos y podría servir de trampolín para que las empresas de los países de la UE que inviertan en México puedan acceder ese importante mercado mundial.

- Limitaciones y delimitaciones

En vista de que la Unión Europea es el segundo socio comercial, después de Estados Unidos la evaluación se realiza mediante el análisis de la balanza comercial mexicana, en su forma más agregada, lo que es una limitación, pero hacer un análisis desagregado a nivel de sectores económicos, sale del alcance de este trabajo.

En el capítulo uno hay un desarrollo teórico sobre el tema de la integración, en el segundo capítulo se analiza el proceso de integración europea, en el tercero se mencionan los antecedentes de las relaciones comerciales entre la Unión Europea y México, y de la forma en que se realizaron las negociaciones del acuerdo comercial (TLCUEM); en el capítulo cuarto se realiza una evaluación general de las relaciones económicas (comerciales y de inversión) entre ambos participantes y, en último apartado, se plantean las conclusiones.



# CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

## Introducción

La libertad de intercambio produce una armonía natural de intereses por lo cual deben librarse de restricciones para que produzcan para todos, la máxima ventaja económica. La mayor actividad económica puede mejorar el bienestar de la población; a su vez, el crecimiento económico tiene dos determinantes básicas: la proporción de personas que trabaja frente a la población económicamente activa y el nivel de productividad con lo que lo hacen.

La integración en la economía internacional, al posibilitar el aumento del comercio exterior y la actividad económica, potenciaría la productividad y permitiría generar valor agregado. La participación laboral y la productividad son importantes y a su vez favorables para el crecimiento. Asimismo, la economía abierta obliga a competir con el resto del planeta y forzosamente a elevar la productividad interna.

La cooperación es estudiada por las Relaciones Internacionales, que al ser multidisciplinaria nos permite estudiar desde varios enfoques el tema en cuestión, ya que las Relaciones Internacionales dentro de su campo de estudio abarcan las relaciones de la sociedad internacional en el ámbito económico, político y militar, el primero de los cuales nos interesa estudiar en el presente trabajo.

Primero debemos entender que la cooperación internacional es “toda relación entre actores internacionales orientada a la mutua satisfacción de intereses o demandas mediante la utilización complementaria de sus respectivos poderes en el desarrollo de actividades coordinadas y/o solidarias” (Ochoa, 2017, p.7); la cooperación es un instrumento de la policía exterior que los estados liberales utilizan para generar mayor democracia en el exterior y, por lo tanto, mayor seguridad para ellos mismos; “la cooperación internacional para el desarrollo comprende las acciones que llevan a cabo la comunidad internacional para apoyar de manera solidaria a los países que así lo requieren, en sus esfuerzos por alcanzar mejores condiciones de vida para sus ciudadanos” (Figuroa, 2014, p. 7). Para que la cooperación puede generarse son necesarios ciertos elementos que favorezcan esta relación, como lo son, tener intereses en común, ayuda mutua para el logro de objetivos, que exista un acuerdo sobre las actividades que

se van a realizar, que existan protocolos para regir las transacciones y un plan de cumplimiento de esos acuerdos (Ayllón, 2007, p. 26).

Hay dos teorías en las Relaciones Internacionales que nos permiten estudiar la cooperación ya que aceptan y promueven los términos que en ella se presentan. Estas teorías se detallan a continuación:

## **1.1 Neoliberalismo**

La teoría neoliberal nos permite estudiar ampliamente la cooperación, el liberalismo considera que la política internacional no es solo un entorno para los Estados, por lo que los grupos de interés, las corporaciones transnacionales, las organizaciones gubernamentales y las no gubernamentales tienen una participación importante en ese entorno. Se basa en la creencia de un sistema armónico, equilibrado y ordenado. En el neoliberalismo el Estado sigue siendo el principal actor de las Relaciones Internacionales, aunque no el único, y afirma que el sistema internacional es anárquico. En cuanto a la cooperación internacional, afirma que hay un proceso de interdependencia política y económica en el escenario internacional, en el cual se hace necesaria la cooperación (Jiménez, 2003, p. 25).

La teoría neoliberal afirma que la cooperación o ayuda genera un contexto para el progreso general, que la política exterior no debe ser explicada en términos de equilibrio de poder, sino por medio de las relaciones de confianza que se generan entre los Estados. Para los liberales, el estudio de la cooperación es de forma independiente y supone como tesis principal la teoría de la “paz democrática”, que afirma que la guerra no surge entre estados democráticos, ya que son capaces de alcanzar la paz por medio de entender los derechos internacionales de los demás Estados, lo cual genera armonía entre ellos, dando como resultado un entorno de seguridad y paz, el cual la cooperación es viable, es por eso que la cooperación internacional para el desarrollo es un instrumento que ayuda a nivel global a establecer un entorno internacional más seguro para los Estados (Pauselli, 2013, p. 83).

Los liberales también afirman que el estudiar las diferencias internas de las democracias permite tener otra perspectiva de la paz democrática. También afirman que los Estados con políticas de bienestar bien estructuradas y con grandes objetivos destinan más recursos para la

ayuda internacional, es decir que la ayuda internacional es proporcional a las políticas de bienestar domésticas. Por otra parte los Estados con gobiernos más conservadores destinan menos fondos a la cooperación para el desarrollo. La cooperación está determinada por las preferencias e intereses dentro de los Estados (Pauselli, 2013, p. 84).

El liberalismo afirma que los países, al compartir intereses, pueden colaborar mutuamente para que los involucrados sean beneficiados; mediante la razón se puede lograr la cooperación entre individuos, sociedad, países y otros protagonistas en la sociedad internacional. La colaboración prevalece ante el conflicto; una parte del liberalismo asegura que con la interacción entre actores internacionales se genera una interdependencia, debido a que ese acercamiento permite que se genere lazos fuertes que igualmente favorecen a la cooperación.

Adam Smith predica el liberalismo económico que las mercancías han de poder circular sin trabas a través de las fronteras, combate las exageraciones de las tarifas arancelarias, proclama que los libres movimientos del oro tienden a restablecer el equilibrio momentáneamente alterado de cambios y precios, repugna las excesivas intromisiones del Estado en la vida económica. Sin embargo, la política económica se ejerce en sentido contrario, olvidándose que las transformaciones económicas y sociales han de estar en armonía. Los principios de Adam Smith no se oponen a que el mundo evolucione esto es solo para el progreso y perfeccionamiento de las sociedades humanas (Adam Smith. 1986, p. 25).

Los efectos favorables de las relaciones comerciales y financieras internacionales sobre la economía nacional son difíciles de percibir, ya que suelen distribuirse entre diversos agentes que se pueden evidenciar a largo plazo, las consecuencias que la competencia externa tiene a corto plazo sobre las industrias y habilidades específicas las convierte en obsoletas. La asimetría se le considera el por qué las personas perciben al resto del mundo como amenaza y no como lo que realmente es, una oportunidad.

Esto podría abordarse como problema si se le considera: que las economías tardan en ajustarse a los cambios, por ende hay diferencias entre costos y beneficios ya sean a corto y largo plazo, los procesos de apertura generan importantes redistribuciones del ingreso entre los distintos segmentos sociales y económicos, no todos los sectores económicos están expuestos a la competencia y puede ocurrir que se pretenda ganar productividad lo cual sería inconsistente; el comercio genera ventajas mutuas pero los procesos de liberalización los países más poderosos están en condiciones de sacar mayor ventaja.

No existe una estrategia única para integrarse al resto del mundo en lo económico pero podrían seguirse tres tales como: el unilateralismo, el multilateralismo y el regionalismo. El unilateralismo implica eliminar las barreras al comercio con otros países por iniciativa propia, el unilateralismo asume que la apertura comercial es beneficiosa y debe ser llevada a cabo independientemente de lo que hagan el resto de los países.

En el multilateralismo el número de participantes es muy grande y se lleva a cabo en foros internacionales e instituciones especialmente desarrolladas para tal fin. El regionalismo abarca grupos más reducidos los cuales firman acuerdos preferenciales y tienen relaciones de vecindad. Dichas estrategias pueden ser graduales y se calibran en tres aspectos: se eliminan las barreras al comercio, la cantidad de mercados q involucran los acuerdos de liberalización que pueden abarcar los mercados tanto de bienes como de servicios, la profundidad de la integración que se refiere a los acuerdos preferenciales que avanzan con las normas legales que rigen el comercio.

El intercambio de bienes y servicios tiene valor económico porque genera ventajas mutuas a las partes intervinientes, el comercio permite que los agentes económicos puedan cambiar al precio del mercado. La capacidad del comercio para mejorar el bienestar y, por ende, para crear valor se hace evidente en dos hechos: los intercambios comerciales son voluntarios, organizados, para lo cual se puede eliminar el mal uso de los factores.

La estructura del sistema económico internacional propicio un fenómeno de coordinación de políticas estatales, bilaterales y multilaterales a favor de la integración, claramente el surgimiento de bloques comerciales ha logrado que el mundo evolucione hacia un sistema multilateral en el que existen nuevos actores cada uno constitutivo de un poder económico.

La cooperación es un sistema de interacción entre distintos actores y organizaciones cuyo objetivo es lograr la coordinación de políticas en el cual se acomodan automáticamente los objetivos de unos con otros. La cooperación es el medio idóneo para lograr la integración de actores estatales y no estatales para reafirmar, favorecer, defender, respaldar o apoyar modelos de integración existentes.

La integración económica es un proceso mediante el cual dos o más Estados construyen zonas de libre comercio, mercados comunes, uniones aduaneras y uniones económicas completas. Se destacan la zona de libre comercio que elimina los aranceles a las importaciones

procedentes de países miembros, pero mantiene los aranceles de cada nación con respecto a terceros países.

La unión aduanera elimina los aranceles a las importaciones precedentes de países miembros, establece un arancel externo común para terceros países, así mismo el mercado común incluye políticas anteriores y permite la libre circulación de factores (capital y trabajo) a través de las fronteras, la unión económica reúne toda la armonización de políticas económicas lo cual unifica las políticas de los Estados miembros.

Asimismo, el Estado es un actor unitario el cual identifica el problema que le afecta, se fija objetivos determinando las alternativas que tiene para resolverlo analizando costos y beneficios para poder seleccionar el mejor resultado a bajo costo. Por esto mismo se podría usar el modelo racional desde la perspectiva liberal como opción para resolver los asuntos en cuanto a la economía sería más específico el modelo burocrático organizacional en el cual se pondría énfasis en los intereses competidores siendo más eficaz en grandes democracias las cuales tienen estructuras institucionales diferenciadas en política exterior.

Con el pensamiento liberal las determinaciones tomadas reflejarían la diversidad de intereses y estrategias, el Estado se enfrentaría a varios desafíos entre ellos la globalización la cual tiene una creciente integración en el mundo en términos políticos, económicos, comunicación y cultura. En términos económicos el estado presenta dificultades al regular sus políticas económicas debido a la creciente vinculación de los mercados financieros.

## **1.2 Neoinstitucionalismo**

La cooperación es estudiada por las Relaciones Internacionales, que al ser multidisciplinaria podemos estudiar desde varios enfoques del tema en cuestión de manera analítica, ya que las Relaciones Internacionales dentro de su campo de estudio abarca las relaciones de la sociedad internacional en el ámbito económico, el cual es que nos interesa estudiar.

Primero debemos entender que la cooperación internacional es “toda relación entre actores internacionales orientada a la mutua satisfacción de intereses o demandas mediante la utilización complementaria de sus respectivos poderes en el desarrollo de actividades coordinadas y/o solidarias”; la cooperación es un instrumento de la política exterior que los

estados liberales utilizan para generar cooperación y mayor democracia en el exterior y, por lo tanto, mayor seguridad para ellos mismos (Ochoa, 2017, p. 7); “la cooperación internacional para el desarrollo comprende las acciones que llevan a cabo la comunidad internacional para apoyar de manera solidaria a los países que así lo requieren, en sus esfuerzos por alcanzar mejores condiciones de vida para sus ciudadanos” (Figueroa, 2014, p. 7). Para que la cooperación puede generarse son necesarios ciertos elementos que favorezcan esta relación, como lo son, tener intereses en común, ayuda mutua para el logro de objetivos, que exista un acuerdo sobre las actividades que se van a realizar, que existan protocolos para regir las transacciones y un plan de cumplimiento de esos acuerdos (Ayllón, 2007, p.26).

El neoinstitucionalismo nos permite explicar la relación económica de México con la Unión Europea en el marco de la cooperación, ya que las instituciones han ocupado un lugar central y han sido objeto de estudio. Las instituciones dan soporte y proporcionan un buen funcionamiento al sistema internacional. La relevancia de las instituciones ayuda en la estructuración de los procesos de interacción política social y económica. El institucionalismo y el neoinstitucionalismo le conceden particular importancia no solo a las instituciones, sino que también incluye a las reglas, procedimientos, organizaciones y otras variables que influyen en las relaciones, comportamiento y estabilidad de los Estados. El nuevo institucionalismo es un enfoque funcional y descriptivo que da mayor autonomía a las instituciones, aunque mantiene la importancia de los actores individuales. “Las instituciones son las reglas del juego de una sociedad, o más formalmente, las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana” (Rivas, 2015, p. 92).

Las instituciones tienen la capacidad de explicar y guiar a través de la política mundial si se analiza más allá de la metodología del simple institucionalismo, el cual en el siglo XX era descriptivo y usaba el razonamiento inductivo. Los institucionalistas analizan el conflicto, el poder y la política en el cambio institucional (Vargas, 2008, p. 47). Las instituciones constituyen una guía para la interacción humana, son reglas, normas, costumbres de operación del sistema; al mismo tiempo son las redes que sirven para enlazar y encauzar institucionalmente las relaciones de intercambio económico, social y político entre los subsistemas o distintos componentes del sistema (Rivas, 2003: 40). El neoinstitucionalismo es flexible y dinámico en el estudio de las instituciones, ya que éstas son creaciones humanas así que evolucionan y son alteradas (Rivas, 2015, p. 95).

La corriente institucionalista tuvo un importante desarrollo a partir de que el Estado fue puesto como objeto de estudio como estructura política de tipo formal-legal. El institucionalismo fue un enfoque formal debido a su influencia del derecho y de la filosofía política, sus máximos exponentes provienen de la ciencia política británica. El neoinstitucionalismo pone atención al “cambio institucional”, ya que la sociedad evoluciona, y en ese proceso de cambio hay cuatro etapas: 1) la formación institucional, 2) el desarrollo institucional, 3) la desnutrición institucional y 4) la reinstitucionalización. Las instituciones forman la base para cualquier sistema político y afectan al desempeño en la economía. El neoinstitucionalismo combina el estudio de la democracia, la cultura política, comportamiento político y del Estado (Rivas, 2003, p. 39).

Esta corriente resurge del interés por el estudio de las instituciones que se someten a los cambios y transformaciones que experimenta la sociedad. La mayoría de los principales agentes en los sistemas políticos y económicos son organizaciones formales, instituciones legales, prácticas institucionalizadas que tienen un papel importante en la constitución de la sociedad. La importancia de las instituciones es grande, ya que son las que articulan y desarticulan, estructuran y desestructura, integran y desintegran las reglas. El método institucionalista es de carácter institucional-descriptivo; formal-legal e histórico comparativo (Rivas, 2003, p. 40).

El neoinstitucionalismo se caracteriza por prestar atención a las leyes y a su papel en la acción gubernamental. Considera que los comportamientos descubiertos por la antropología no pueden explicarse desde lo individual, por lo que presta atención a las estructuras, que son determinantes en los comportamientos políticos. Los institucionalistas sostenían que para comprender los asuntos políticos deberían estudiarse los antecedentes históricos. La metodología que utilizó el institucionalismo fue la observación, e intentaba describir el mundo político que le rodeaba. Este enfoque se fundamentaba en el estudio de la sociedad a través de sus instituciones formales y busca dar explicación al comportamiento político. En el neoinstitucionalismo la institución caracteriza la dinámica de las organizaciones y estas influyen en la evolución del marco institucional (De la Hoz, 2016, p. 112).

Los defensores del neoinstitucionalismo afirman que las instituciones pueden manejar preferencias e intereses de los individuos y sus relaciones y entiende a las instituciones como fuerzas estabilizadoras. Usa el razonamiento deductivo. Estudia las estructuras institucionales

económicas que posibilitan el desarrollo de los pueblos. Las instituciones definen el comportamiento de los actores frente a su medio social (Vargas, 2008, p. 52).

El neoinstitucionalismo busca explicar el comportamiento del Estado a través de comprender la naturaleza del sistema internacional y afirma que las instituciones y estructuras pueden cambiar debido a la acción humana, además la cultura es parte importante en la formación de entes individuales y sociales. El Estado es el centro de la política mundial, pero no es el único actor, ya que hay otros actores subordinados. Se basa en los principios de reciprocidad, es afín a la cooperación estatal y de instituciones internacionales, y está a favor de procesos de integración regional y a nivel mundial. Los agentes principales en la política mundial son los Estados, a los cuales define como actores unitarios y racionales. Rechaza la búsqueda de poder de los realistas, ya que cada Estado define sus propios intereses dependiendo de sus diferentes condiciones sistémicas. A pesar de poner al Estado como acto central, da cabida a los agentes no estatales. Los estados tienen influencia en la configuración de las organizaciones, ya que los intereses estatales internos repercuten en la política de los organismos internacionales, así que tanto el Estado como las instituciones se influyen mutuamente. En esta teoría se afirma que la cooperación no es automática, ya que se requiere de negociación y planificación (Jiménez, 2003, p. 135).

Ve a la cooperación como una institución formal y construida por el hombre y se da en un escenario sistémico. Las instituciones propician el ambiente para la participación y coordinación. La cooperación busca complementar intereses entre agentes internos y externos, y deben compartir intereses para que ambas partes se beneficien con la cooperación.

## **1.3 integración económica**

### **1.3.1 Definición**

Según Chacholiades (1992), existen dos enfoques para la liberación del comercio internacional: el enfoque internacional y el enfoque regional. El enfoque internacional comprende las conferencias internacionales auspiciadas por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio

(GATT), ahora Organización Mundial de Comercio (OMC), tales como la Ronda Kennedy, Ronda de Tokio y Ronda Uruguay, cuyo propósito es reducir las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio internacional del mundo, es decir, se trata de negociaciones de liberalización comercial a nivel multilateral. El enfoque regional, por su parte, comprende los acuerdos entre un pequeño número de países, cuyo propósito es establecer el libre comercio entre ellos, manteniendo las barreras al comercio con el resto del mundo.

Por su parte, Tugores (1995) afirma que cada uno de los distintos países que hay en el mundo tienen una serie de características que los hace diferentes unos con otros, siendo estas diferencias, las causantes que no exista una integración mundial, es por eso, que se distinguen varias modalidades de integración económica, atendiendo a cuáles de tales diferencias se van eliminando entre países en el proceso de integración.

Algunas de las características diferenciales son:

1. Los países disponen de un amplio abanico de aranceles y otras medidas no-arancelarias.
2. El comercio internacional permite intercambiar bienes pero no desplazarse los factores productivos de un país a otro.
3. Los países pueden adoptar políticas industriales, tecnológicas, de competencia, etc., es decir, políticas microeconómicas con frecuentes repercusiones internacionales. 2
4. Los estados adoptan regímenes cambiarios que les posibilitan en mayor o menor medida compromisos o alteraciones de sus paridades.
5. Los países pueden adoptar políticas monetarias y fiscales con efectos internos y externos.

La integración económica es el proceso mediante el cual los países que acuerdan integrarse comercialmente, van eliminando esas características diferenciales, es decir, empiezan eliminando las barreras arancelarias y no arancelarias, entre ellos, siguiendo con la búsqueda de homogeneización de otros elementos que conforman la política económica. Teóricamente podrían irse eliminando esos elementos entre todos los países, para ir hacia una “economía mundial integrada”, pero por razones políticas y económicas los procesos de integración tienen lugar en forma parcial, es decir, implicando a un número de países normalmente reducido. Se dice entonces que asistimos a un proceso de regionalización, especialmente cuando los avances en la integración afectan a países de un mismo ámbito geográfico (Tugores, 1995, p. 141).

Los objetivos de la integración en los países capitalistas, son los de utilizar las ventajas derivadas de la unión de mercados nacionales en un mercado común protegido por barreras

arancelarias y de todo tipo, y de la fusión de los territorios económicos nacionales para constituir uno mayor, ante todo, para hacer frente a los competidores que no forman parte de la agrupación.

### **1.3.2 Niveles o tipos de integración**

La teoría del comercio internacional clasifica en cinco modalidades los grados de relaciones existentes entre los estados miembros de un proceso de integración económica.

#### **a. Acuerdo de libre comercio o área de libre comercio**

El acuerdo de libre comercio es cuando dos o más países liberalizan su comercio de mercancías, es decir, los países liberalizan su comercio recíproco, pero mantienen su autonomía en todo lo demás, especialmente en las políticas comerciales frente a terceros países. Un ejemplo claro de este tipo de integración es el tratado de libre comercio entre Canadá, México y Estados Unidos (TLCAN).

En este nivel los participantes, teóricamente, buscarán beneficiarse especializándose en la producción de aquellos bienes y servicios en que tienen una ventaja relativa e importando aquellos en que tienen una desventaja relativa.

#### **b. Unión aduanera**

En la unión aduanera todos los aranceles entre los países miembros se eliminan y se establece una política comercial común frente a los otros. Dicha política económica a menudo da origen a una estructura uniforme de aranceles.

Es decir, la unión aduanera, añade al acuerdo de libre comercio entre las partes la adopción de un arancel externo común, de modo que actúa la unión como una unidad frente al resto del mundo, al menos en el terreno arancelario. Debido a la adopción de un arancel externo común, el fenómeno de la desviación del comercio y el problema de control no se presentan. Un ejemplo de unión aduanera son la Comunidad Económica del Caribe y el Pacto Andino.

### c. Mercado común

El mercado común es cuando a la unión aduanera se le añade la libre circulación de factores productivos (trabajo y capital). Las características del mercado común son: a) ausencia de barreras comerciales entre las naciones miembros, b) una política común de comercio exterior y c) la movilidad de los factores entre ellos. Este mercado permite reasignar los recursos de producción como capital, mano de obra y tecnología, basándose para ello en la teoría de la ventaja relativa. El mejor ejemplo de un mercado común exitoso es la Comunidad Europea, a pesar de que ahora ha avanzado más allá de esta modalidad de integración.

### d. Unión económica y monetaria

La adopción de criterios unificados en las políticas micro y macroeconómicas, así como la adopción de una moneda única, configuran la unión económica y monetaria. Es decir, que esta unión es una forma más profunda de integración económica que se caracteriza por el libre movimiento de bienes, servicios y factores de producción entre los países miembros y una total integración de las políticas económicas. Una Unión económica y monetaria unifica las políticas monetarias y fiscal entre los integrantes, tiene una moneda común (un tipo de cambio entre las monedas fijo) y aplica las mismas tarifas y estructuras fiscales a todos sus miembros. Un ejemplo claro de esta unión es la Unión Europea.

### e. Unión política

La Unión política va más allá de la integración económica total, y se da sólo cuando las naciones renuncian a los poderes nacionales para someterse al liderazgo de un solo gobierno.

El primer escalón para una integración económica es el área de libre comercio, siendo en sí la integración más sencilla y para lograr una integración total entre los miembros, la cual es difícil ya que se pierde autonomía, se tiene que lograr una unión económica, monetaria y política. Cabe mencionar que no necesariamente los países miembros tienen que pasar por cada uno de los tipos de integración, sino que pueden adoptar directamente cualquiera de los ya mencionados.

Cuando la integración es parcial, es decir, entre un número limitado de países, introduce un elemento de discriminación en las concesiones que se efectúan; se eliminan las trabas comerciales o se unifican las políticas económicas entre los miembros, pero no frente al resto del mundo. Es decir, que la esencia de las ganancias de la integración la obtienen los miembros precisamente a expensas de los no-miembros.

### **1.3.3 Desviación y creación de comercio**

La actividad comercial sufre un cambio con la integración económica, pues origina la creación del comercio, la desviación del comercio o ambas según la eficiencia económica que tengan los países miembros en relación con otros.

La creación comercial tiene lugar, cuando los miembros de un grupo de integración económica empiezan a concentrar sus esfuerzos en los bienes y servicios en los cuales poseen una ventaja competitiva y empiezan un intercambio más intenso. Los consumidores ganan al acceder a los bienes ofertados por los productores más eficientes.

La idea básica de la desviación del comercio es que el tratamiento discriminatorio entre productores de países miembros y no-miembros, puede conducir a que los flujos comerciales entre países socios se consigan a expensas de productores del resto del mundo (no-miembros) más eficientes que los socios comerciales. Es decir, la desviación del comercio se da cuando los miembros de un grupo de integración reducen su comercio con otras naciones no-miembros para tener un mayor intercambio entre sí, ocasionando la pérdida de producción y exportaciones que realizan los países no-miembros más eficientes hacia los miembros menos eficientes protegidos por aranceles u otras barreras. “La formación de un grupo de integración económica no siempre favorece el comercio internacional. La creación de este tipo de bloques resulta útil sólo si la creación de comercio es mayor que la desviación, pues de lo contrario la unión económica lo impide” (Rugman y Rhodgetts, 2001, p. 118).

Una de las preocupaciones del GATT, en su momento, fue plasmada en el artículo XXIV del Tratado de dicho organismo, en donde permitía áreas de libre comercio y las uniones aduaneras siempre que, en este último caso, el arancel externo común no fuese en conjunto más

elevado o restrictivo que la incidencia general de las cargas y regulaciones del comercio aplicables con anterioridad.

Teóricamente la integración comercial en uniones aduaneras, fue justificada por Kemp y Wan (1976) citado por Bartesaghi (2012), ellos mostraron cómo era posible elegir un arancel externo común, de tal forma que el resultado final fuese una mejora para los países integrados que no empeorase a los países que no formaban parte del acuerdo. Para lograr se debe elegir las tarifas tomando en cuenta tanto el comercio interno como el externo que caracteriza a dichos países antes de la integración.

Lo que se busca con la integración comercial es mejorar los ritmos de crecimiento, progreso y bienestar, haciendo énfasis en los cambios cualitativos sobre el entorno, el sistema de incentivos y los estímulos a la innovación.

### **1.3.4 Costos y beneficios de la integración**

#### **a. Beneficios**

En el proceso de integración, van a haber ganadores y perdedores desgraciadamente y es muy difícil explicarle a los perdedores las “ganancias globales” que se obtendrán. La ganancia más obvia en la integración comercial es la eliminación o reducción de trabas al comercio entre los países del área comercial, generando un aumento de los flujos comerciales, con los efectos (beneficiosos) asociados a los intercambios internacionales.

Si el comercio que se intensifique es del tipo intraindustrial, la integración permite un mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas, es decir, la asunción de las pautas de especialización más eficientes. Un país con ventaja comparativa en algunos productos podía verse impedido o limitado para aprovecharlas si el acceso a los mercados exteriores era difícil o limitado y la inserción en un área de libre comercio le permite acceder a esos mercados que le faciliten exportar sus ventajas comparativas. Esta fuente de ganancias será más importante en aquellos casos en que la liberación se realice entre países heterogéneos, con ventajas diferentes que se complementen.

Los efectos positivos que se obtendrán, en la medida que el comercio que se intensifique sea del tipo intraindustrial, son los siguientes:

1. Una mayor competencia
2. Un mayor aprovechamiento de las economías de escala en el marco de mercados más amplios.
3. Una mejor satisfacción de la gran variedad de preferencias de los consumidores, con una mayor diversificación en la oferta de artículos.
4. Estímulo al cambio técnico.
5. Estímulo a la inversión.

Lo beneficioso para los integrantes del área comercial al haber una mayor competencia, se refiere a la capacidad y voluntad de los productores para penetrar el mercado. Una vez que se eliminan los aranceles y el mercado se expande, se incrementa el número de competidores potenciales, las estructuras de mercado monopolísticas y oligopolísticas se tornan expuestas a las presiones de afuera y las empresas ineficientes o se vuelven eficientes o deben cerrar.

La creación de un mercado grande conduce a un mayor grado de especialización, lo cual resulta en una reducción de costos por varias razones: mayor utilización de la capacidad de la planta, aprendizaje en el trabajo y desarrollo de un grupo de trabajadores y directivos calificados. Por lo que, del aprovechamiento de las economías de escala es la reducción de costos y/o los precios que propician, mejorando los precios para los consumidores o mayores beneficios para las empresas. Además de que se mejora la competitividad internacional de los productores del área. Tales economías de escala son particularmente importantes para los países en desarrollo.

La mayor variedad no sólo se refiere a bienes de insumo, sino también a productos intermedios y a maquinaria especializada. Disponer de instrumental específico para algunas tareas, que indudablemente mejorarían la productividad, es costoso y, por tanto, es más probable que incurra en esos costos si se pueden repartir entre un mayor volumen de unidades productivas y ventas, resultado de un aumento del tamaño del mercado.

La competencia es cada vez menos personal y más eficiente y conduce a la investigación y al desarrollo de nuevos productos, lo cual crea un clima que conduce a un mayor cambio técnico y a un crecimiento económico más acelerado, estimulando a la inversión, la cual es necesaria para sacar ventaja de las oportunidades recientemente creadas.

Otro beneficio que proporciona la integración comercial es la disminución de los costos directos al eliminarse barreras burocráticas (fronterizas). Estos costos son de muy diversos tipos como las barreras con costos monetarios y con costos en recursos, que ahora se liberan; a veces es importante distinguir entre barreras que se eliminan sólo para productos procedentes del área y aquellas barreras cuya eliminación acaba afectando a terceros países.

Entre los efectos probablemente decisivos para que en una perspectiva histórica los procesos de integración se vean como un éxito o no, están los efectos dinámicos: la incidencia sobre el dinamismo de la innovación y el proceso técnico. Pero además están los efectos sobre el dinamismo empresarial, el papel del proceso de integración como catalizador o revulsivo de la sociedad, Se trata de una opción de estilo de vida, de cultura económica, de dinámica empresarial (Tugores, 1995, p. 146).

Cuando la integración económica va más allá de la comercial, hay otros posibles beneficios: la liberación de movimientos de capital, incluida la inversión directa extranjera; la libertad de movimientos de trabajadores; el acceso abierto a los mercados públicos, en lo referente a contrataciones de obras y servicios, permitiendo una mejor elección de las personas y empresas que contratan con los poderes públicos, especialmente en casos, como las grandes construcciones (por ejemplo, una autopista) lo que contribuiría no sólo a la eficiencia microeconómica, sino a la reducción de los déficit públicos; también la integración mejoraría la armonización fiscal: en el caso europeo se plantea en los casos como el IVA y otros impuestos indirectos y en los rendimientos del capital mobiliario. Puede tener efectos distintos según los diferentes puntos de partida en cada país en comparación con los armonizados.

#### b. Costos

Los principales problemas del proceso de integración son los que derivan de la desigual incidencia sobre sectores y grupos, así como los ajustes, costosos y a menudo dolorosos, que la reordenación del aparato productivo puede originar en cada caso.

A corto plazo algunos integrantes del bloque estarán en desventaja porque otros podrán alcanzar una mayor eficiencia y de ese modo dominarán ciertas industrias y mercados. Se producirá así un período de ajuste que durará hasta diez años, periodo en el cual, los países más pobres del bloque luchan por mejorar su tecnología, recapacitar su fuerza de trabajo y reorientar sus economías hacia los mercados donde puedan obtener y conservar una ventaja frente a los otros integrantes (Rugman y Hodgetts, 2001, p. 120-121).

La magnitud de estos efectos redistributivos depende del tipo de comercio que se intensifique si el comercio que surge con la integración es del tipo intraindustrial, los costos pueden ser más difusos y aparecer en forma de racionalización de industrias mediante procesos de fusiones, cierres y absorciones para obtener una estructura industrial eficiente, dando como resultado problemas sociales y políticos serios, sobre todo si en términos de empleo o concentración geográfica o regional, es importante.

Otro efecto negativo de la integración comercial, es cuando simultáneamente no se avanza en la coordinación macroeconómica, es decir, cuando las políticas de un país sean percibidas como negativas para otros socios. En el caso de la Comunidad Europea esto se trata de resolver coordinando las diversas políticas y avanzando hacia la convergencia.

Un aspecto realmente negativo de los efectos de una integración comercial es la tentación de adopción de estrategias más agresivas y/o proteccionistas en las negociaciones a nivel mundial, en donde los efectos negativos caen sobre los países no-socios. Entre esos efectos se mencionan: desviación de comercio y efectos de empobrecer al vecino.

Los procesos de integración comercial tienen una serie de beneficios y costos, pero que en conjunto el efecto neto es potencialmente positivo. Para que esos efectos potencialmente positivos se obtengan, realmente se necesita de políticas de acompañamiento sensatas, en ámbitos tan diversos como las políticas macroeconómicas, industriales, tecnológicas, educativas, etc.

Asimismo, hay que insistir en la idea de que lo que son positivos, según el análisis económico, son los beneficios netos, es decir, reconociendo que habrá ganadores y perdedores;

las ganancias son suficientes para eventualmente compensar las pérdidas. Teóricamente, es tarea de los ciudadanos y de los políticos que democráticamente los representan decidir que mecanismo de redistribución, ayuda a la reestructuración o ajuste, se articulan para que el complejo proceso de integración o liberación sea percibido política y socialmente como positivo por el conjunto de los ciudadanos. Para ello hace falta no sólo competencia técnica, sino autoridad moral y política (Tugores, 1995, p. 171).

Tabla 1.1 Beneficios y costos de la integración

Beneficios	Costos
Aumento del comercio, mayor competencia y eficiencia	Competencia y riesgo para algunos sectores o desigual incidencia sobre sectores y grupos económicos.
Un mayor aprovechamiento de las economías de escala en el marco de mercados más amplios.	Erosión de recaudación tributaria por eliminación de aranceles.
Una mejor satisfacción de la gran variedad de preferencias de los consumidores, con una mayor diversificación en la oferta de artículos.	Las políticas de un país pueden ser percibidas como negativas por otros socios comerciales, afectando las relaciones entre ambos.
Estímulos al cambio técnico. Estímulos a la inversión y creación de empleos.	Cesión de Soberanía

Fuente: Elaboración propia

## **CAPÍTULO II. LA INTEGRACIÓN EUROPEA**

### **2.1 Antecedentes y formación**

En Europa hubo un exacerbado nacionalismo desde 1920 y durante la Segunda Guerra Mundial el comercio se caracterizaba por el aislamiento y el proteccionismo. Al terminar la guerra, nació la Organización de Cooperación Económica Europea (OCEE) para administrar el Plan Marshall y contribuir a la reconstrucción de Europa. Ahora está constituida por 36 países miembros, la mayor parte de ellos situados en Europa Occidental [Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), 2019].

La primera comunidad se formó en 1950, cuando Francia presentó un plan para unificar las industrias del carbón y el acero, un año después, seis países (Bélgica, Alemania Federal, Francia, Italia, Luxemburgo y Holanda) firmaron el Tratado de París, creando la Comunidad del Carbón y del Acero (CECA) (Cecchini, Garrigues e Illeascas , 1994, p. 2), siendo su misión la de coordinar la producción franco alemana de carbón y acero pero, sobre todo, la de sentar las bases para un futuro mercado común europeo que revitalizara la eficiencia y la competitividad de estas industrias. (Lerman, 1993; p 321)

En 1955 se convocó a los seis Estados miembros de la CECA, con el objeto de valorar la posibilidad de una integración económica general, mediante la conformación de un mercado común. En 1956 y principios de 1957 se llevaron a cabo intensas reuniones con el resultado de que, el 25 de marzo de 1957, se firman los Tratados de Roma, con el cual se funda la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM). La CEE entra en vigor el 1 de enero de 1958, en la práctica lo que se creó fue una unión aduanera, por lo que la CEE fue conocida como el Mercado Común y constituye un avance muy importante en el proceso de integración. La novedad y lo que le da fuerza a este proceso de integración, es la instauración de limitaciones en la soberanía de los estados participantes, al establecerse órganos supranacionales los cuales se transfieren facultades administrativas que eran privativos de los Gobiernos de los países participantes (Cecchini, Garrigues e Illeascas, 1994, p. 2). Con la CEE se establecen políticas comunes de transporte, prohibición de monopolios y se dan

concesiones comerciales a territorios coloniales de los Estados miembros. A nivel comercial se inicia la liberalización arancelaria entre los países miembros y la armonización de sus políticas económicas. El período de transición para la eliminación arancelaria total fue programada para 1970, sin embargo, debido a los exitosos resultados económicos, fue adelantada para mediados 1968, cuando se eliminan los aranceles internos entre los Estados comunitarios y se adopta un Arancel Externo Común, por lo que la unión aduanera se concluye, la Política Agrícola Común (PAC) queda estructurada (Ocaña, 2003) y los intercambios comunitarios se quintuplican, producto del auge mundial de los años cincuenta y sesenta (Kennedy, 1994, pp. 647-648 y Urbez, 1994, 181). Asimismo, “entre los años 1950 y 1970 Europa experimentó una expansión económica constante, con un aumento del PIB de un 5,5% anual, y un incremento de la renta per cápita del 4,4% anual, duplicando la tasa de crecimiento de Estados Unidos” (Universidad de Barcelona, s/f).

Tras superar la crisis originada por la fijación de los precios agrícolas entre 1963 y 1965, la CEE abriría sus puertas en 1973 a tres nuevos miembros: Gran Bretaña, Irlanda y Dinamarca (primera ampliación), mientras que Noruega se convirtió en el primer país que se negó a ingresar en la CEE por temor que la entrada de barcos comunitarios acabara perjudicando al sector pesquero; la segunda ampliación se produjo el 1 de enero de 1981 y tuvo como protagonista a Grecia; la tercera cuando en 1986, con grandes problemas en la negociación se incorporan dos países que recientemente habían accedido a la democracia: España y Portugal, hasta aquí llega lo que se conoce como la Europa de los doce.

En la primera cumbre de 1994 se aprobó la cuarta ampliación, tras la solicitud de ingreso formulada por Austria, Suecia, Finlandia. En los meses que siguieron, estos cuatro países realizaron sus propios referéndums internos para aprobar esta solicitud. Excepto Austria, que aprobó el ingreso con una holgada mayoría, los partidarios del sí en Suecia y Finlandia ganaron por un margen muy pequeño. Mientras que los del no se impusieron en Noruega por unos pocos votos. Quedando el proyecto de una Unión Europea de 16 miembros en 15. Australia, Suecia y Finlandia ingresaron como miembros de pleno derecho el 1 de enero de 1995.

La CEE, que durante sus primeros años se había centrado casi exclusivamente en temas económicos, dejando al Consejo de Europa las cuestiones de tipo cultural y social, englobaba ya al grueso de la Europa Occidental, y se disponía a emprender transformaciones profundas en una estructura, que se volvía cada día más compleja. Si hasta 1986, la CEE había sido, en lo

esencial, un organismo para la integración francoalemana, la llegada de nuevos miembros exige la introducción de nuevos mecanismos de gestión: se emprende la tarea de dotar a la CEE de una nueva estructura en materia política, con nuevas competencias legislativas, social y cultural.

En 1986 se marca un cambio sustancial en la conformación y estructura de la CEE, al establecerse el Acta Única Europea (AUE), firmado en ese año en Luxemburgo por los doce países de la Comunidad Europea, tiene el doble objetivo de relanzar el proceso de integración económica y de dar, paralelamente, la configuración institucional más precisa a la ya existente cooperación intergubernamental en materia de política exterior. En este sentido se dice que el AUE se basa en la doctrina de los dos pilares, el sistema comunitario y el de cooperación intergubernamental, ambos sistemas contenidos en el AUE tenían una separación institucional, normativa y material.

En el terreno institucional, el Consejo Europeo, se instituirá como el organismo donde se llevan a cabo las grandes negociaciones políticas entre los estados miembros y se toman las grandes decisiones estratégicas. Asimismo, al Parlamento Europeo se le refuerzan sus poderes, al someter a su dictamen la conclusión de los acuerdos de ampliación y de asociación de la Comunidad. En el AUE se establece la fecha del 31 de diciembre de 1992 para la conclusión del establecimiento del mercado único, que implica la eliminación de fronteras para el libre movimiento de bienes, personas y capitales, lo que se logra en el tiempo fijado.

Se arbitraron medidas para coordinar la política monetaria de los estados miembros, preparándose el camino hacia el objetivo de la Unión económica y monetaria; se aprobaron diversas iniciativas para promover una integración en el terreno de los derechos sociales (salud y seguridad de los trabajadores), la investigación y tecnología, y el medio ambiente, y para el logro de una mayor cohesión económica y social entre los diversos países y regiones de la Comunidad se acordó la reforma y el apoyo financiero a los denominados Fondos estructurales: Fondo Europeo de Orientación y garantía Agrícolas (FEOGA), Fondo Social Europeo (FSE) y del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), ya creado en el Tratado de Roma (Ocaña, 2003).

En febrero de 1992 se firma, por los doce Estados miembros de la Comunidad Europea, el Tratado de la Unión Europea (TUE) o Tratado de Maastricht (TM), entra en vigor el 2 de noviembre de 1993, y su estructura se basa en tres pilares: El comunitario o central, que abarca el Mercado Único, la Unión Económica y Monetaria, la PAC, los Fondos Estructurales y de

Cohesión, etc.; la Política Exterior y Seguridad Común (PESC), y el de Justicia y Asuntos de Interior (JAI). En el pilar central las decisiones se toman por mayoría y el papel de las instituciones comunitarias (Comisión, Parlamento y Tribunal de Justicia) es esencial, pues son supranacionales, mientras que en el de cooperación intergubernamental (PESC y JAI) las decisiones se toman por consenso y las competencias de las instituciones comunitarias no existen, no son órganos supranacionales sino de cooperación entre los gobiernos (Torres, 2008, p. 732).

Uno de los cambios más importantes, que implica el TUE, tiene que ver con el establecimiento de la Unión Económica y Monetaria (UEM)<sup>1</sup>, donde se establece la creación de una moneda única, el Euro<sup>2</sup>, asimismo se propone el establecimiento de un Banco Central Europeo (BCE). Es decir, mediante este tratado se aprobó para 1999, la unión monetaria y económica plena, mediante la creación de un banco central único, una sola moneda, el ECU, una política social única (excepto para Gran Bretaña, que se opuso a ella) y una política exterior y de defensa común. Su ratificación por los distintos estados encontró dificultades en Dinamarca, donde fue rechazado por un referéndum en 1992 y aprobado, con algunas modificaciones y garantías, al año siguiente (Ocaña, 2003).

El Tratado también incluye nuevas competencias para la Comunidad, entre las que se incluye: mayor esfuerzo en la protección de los consumidores, política común respecto a la concesión de visados, estrategia común de protección de la salud, desarrollo de las redes de transporte, fijación contractual de la cooperación al desarrollo, política industrial, cultura, fortalecimiento de la protección del medio ambiente, de la investigación y del desarrollo, así como en política social (con la excepción del Reino Unido), cooperación en cuestiones de política interna. Maastricht también concede más derechos al Parlamento, como una mayor

---

<sup>1</sup> Se establecen tres fases para su consecución: de 1990 a 1993, la plena libertad en la circulación de capitales; de 1994 a 1999, los países miembros debían coordinar sus políticas económicas, para lograr los criterios de convergencia (reducción de la inflación, de los tipos de interés, la estabilidad de los tipos de cambio entre monedas europeas y el control del déficit y la deuda pública) y, a partir de 1999, la creación de la moneda única (el Euro) y la fijación de su equivalencia con las monedas de los países miembros que hubieran logrado los objetivos de convergencia.

<sup>2</sup> Once son los países que, en 1999, aceptaron al Euro como moneda única: España, Portugal, Italia, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Francia, Alemania, Austria, Irlanda y Finlandia, mientras que Grecia se suma en 2002, por lo que, hasta abril de 2004, son doce los países que utilizan el Euro como su moneda.

participación en la legislación, la necesidad del voto de aprobación de la Comisión y de todos los tratados de importancia. El acuerdo introduce una política exterior y de seguridad común (Likic-Brboric, 2010, p. 117).

La firma del Tratado de Maastricht, en 1991, refuerza considerablemente los poderes políticos de los organismos comunitarios e introduce el principio de subsidiariedad, estableciendo una coordinación directa entre la legislación comunitaria, que se convierte de obligado cumplimiento para todos los estados miembros, y las respectivas legislaciones nacionales. Acuciada por la descomposición del bloque del Este, la CE decide avanzar firmemente en su consolidación y reforzar su integración.

La Unión Europea (UE) es un conjunto de organizaciones creadas entre los países de la Europa Occidental con el fin de articular mecanismos de cooperación económica, política y social que lleven a una progresiva integración de estos países. Actualmente la UE está formada por los siguientes países, siendo la última ampliación en el 2013 (Tabla 2.1):

Tabla 2.1. Listado de países que conforman la Unión Europea, por año de incorporación

No.	Países	Año de incorporación
1	Alemania	01/01/1958
2	Bélgica	
3	Francia	
4	Italia	
5	Luxemburgo	
6	Países Bajos	
7	Dinamarca	01/01/1973
8	Irlanda	
9	Reino Unido	
10	Grecia	01/01/1981
11	España	01/01/1986
12	Portugal	
13	Austria	01/01/1995
14	Finlandia	
15	Suecia	
16	Chequia	01/05/2004
17	Chipre	
18	Eslovaquia	
19	Eslovenia	
20	Estonia	
21	Hungría	

22	Letonia	
23	Lituania	
24	Malta	
25	Polonia	
26	Bulgaria	01/01/2007
27	Rumania	
28	Croacia	01/07/2013

Fuente: Unión Europea

#### A. Organización

De acuerdo con el sitio web de la Unión Europea, esta está estructurada por los siguientes organismos:

- **Parlamento Europeo**, es el órgano legislativo de la UE. Es elegido directamente por los votantes de la UE cada cinco años. Tiene tres funciones sustantivas: legislativa, de supervisión y presupuestarias
- **Consejo Europeo**, decide sobre la orientación y las prioridades políticas generales de la UE; atiende cuestiones complejas o sensibles que no pueden resolverse en instancias inferiores de la cooperación intergubernamental; establece la política exterior y de seguridad común y designa y nombra a los candidatos elegidos para determinados puestos destacados de la UE, por ejemplo, en el Banco Central Europeo y en la Comisión. Está conformado por todos los jefes de estado o de Gobierno de todos los países de la Unión Europea, el presidente del Consejo y el presidente de la Comisión Europea.
- **Consejo de la Unión Europea**, que está integrado por los Ministros de los países miembros, es el principal órgano de decisión de la UE junto con el Parlamento Europeo. Negocia y adopta la legislación de la UE, junto con el Parlamento Europeo, a partir de las propuestas de la Comisión Europea, coordina las políticas de los Estados miembros, desarrolla la política exterior y de seguridad, siguiendo las directrices del Consejo Europeo, celebra acuerdos entre la UE y otros países u organizaciones internacionales y, junto con el Parlamento, aprueba el presupuesto de la UE;

- **Comisión Europea**, es el motor y órgano ejecutivo, políticamente independiente, de la UE y es la única instancia responsable de elaborar propuestas de nueva legislación europea y de aplicar las decisiones del Parlamento Europeo y el Consejo de la UE. Propone nuevas leyes, gestiona las políticas europeas y asigna los fondos de la UE, vela por que se cumpla la legislación y representa a la UE en la escena internacional;
- **El Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE)**, garantiza que la legislación de la UE se interprete y aplique de la misma manera en cada uno de los países miembros y resuelve los litigios entre los gobiernos nacionales y las instituciones europeas. E interviene en caso de que los particulares, empresas y organizaciones creen vulnerados sus derechos por una institución de la UE.
- **Banco Central Europeo (BCE)**, como cualquier banco central Establece los tipos de interés a los que presta a los bancos comerciales de la zona euro controlando así la oferta monetaria y la inflación; gestiona las reservas de divisas de la eurozona y la compra o la venta de divisas para equilibrar los tipos de cambio; garantiza que las instituciones y los mercados financieros sean objeto de una buena supervisión por parte de las autoridades nacionales, y que los sistemas de pago funcionen bien; vela por la seguridad y solidez del sistema bancario europeo; autoriza la producción de billetes en euros por parte de los países de la zona del euro y vigila las tendencias de los precios y evalúa los riesgos para la estabilidad de los precios.
- **Tribunal de Cuentas (TCE)**, es un auditor externo independiente de la UE que vela por los intereses de los contribuyentes europeos, contribuye a mejorar la gestión del presupuesto de la UE por parte de la Comisión Europea e informa sobre las finanzas, pero sin capacidad jurídica.
- **Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE)**, es el servicio diplomático de la UE. Ayuda a el alto Representante de la UE a llevar adelante la política exterior y de seguridad de la UE; gestiona las relaciones diplomáticas y las asociaciones estratégicas con los países no pertenecientes a la UE y Trabaja con los servicios diplomáticos nacionales de los países de la UE, las Naciones Unidas y las demás potencias.

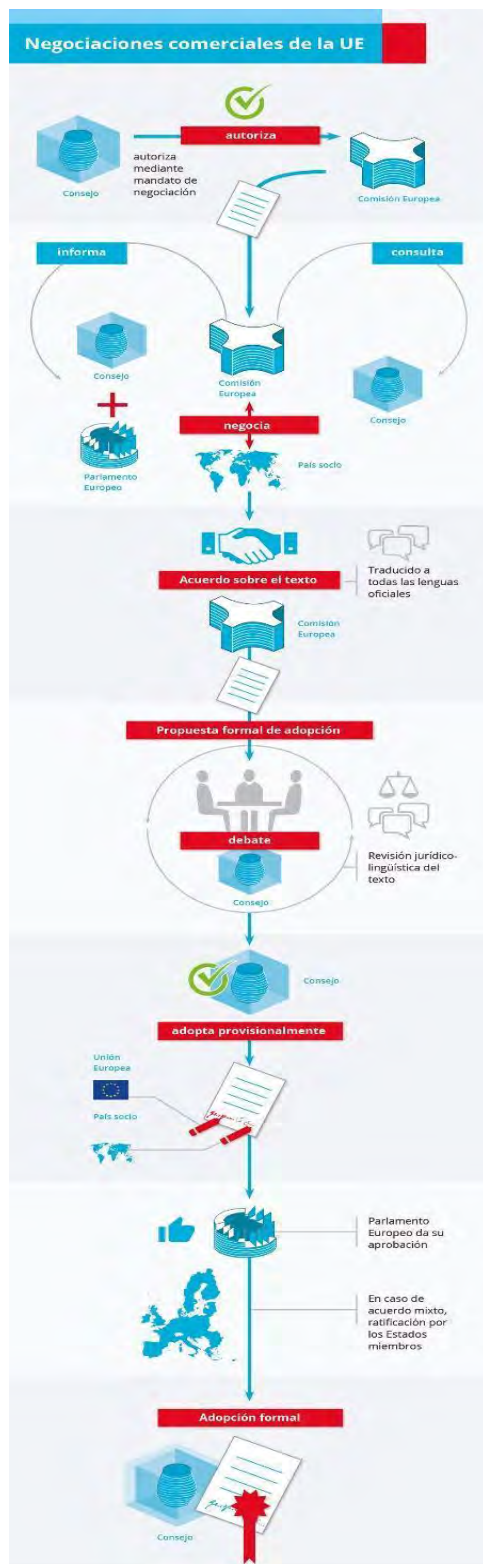
- **Comité Económico y Social Europeo (CESE)**, es un órgano consultivo de la UE compuesto por representantes de las organizaciones de trabajadores y empresarios y otros grupos de interés. Emite dictámenes sobre cuestiones de la UE para la Comisión Europea, el Consejo de la UE y el Parlamento Europeo, y actúa como puente entre las instituciones de la UE con capacidad decisoria y los ciudadanos europeos.
- **Comité Europeo de las Regiones (CDR)**, es un organismo consultivo compuesto por representantes elegidos a escala local y regional, procedentes de todos los 27 Estados miembros de la UE, de esta forma, se expresan las opiniones de las autoridades regionales y locales. A través de este organismo, los representantes pueden dar a conocer su opinión sobre la legislación de la UE que repercute directamente en las regiones y ciudades.
- **Banco Europeo de Inversiones (BEI)**, es de titularidad conjunta de los países de la UE. Tiene tres objetivos centrales: impulsar el potencial de crecimiento y empleo de Europa; apoyar las medidas para mitigar el cambio climático y fomentar las políticas de la UE en otros países.
- **Defensor del Pueblo**, investiga los reclamos relativos a una mala gestión por parte de las instituciones y los organismos de la UE, pueden proceder de cualquier ciudadano de la UE o de residentes, empresas y organizaciones con domicilio en un Estado miembro.
- **Supervisor Europeo de Protección de Datos (SEPD)**, su función principal es defender el cumplimiento de las estrictas normas de protección de la intimidad que regulan las actividades de recogida, registro, almacenamiento, recuperación, envío, bloqueo y supresión de datos.
- **Comité Europeo de Protección de Datos (CEPD)**, es un órgano independiente que garantiza que la legislación de la UE en este ámbito se aplique de forma coherente en todos los países y promueve la cooperación entre las autoridades nacionales de protección de datos.
- **Organismo Interinstitucionales**, los cuales son: a) **El Equipo de Respuesta para Emergencias Informáticas (CERT)**, el cual contribuye a la gestión de las amenazas a los sistemas informáticos de las instituciones europeas; b) **La**

**Escuela Europea de Administración** cuya misión es ofrecer formación en determinadas áreas concretas para el personal de la UE; c) **La Oficina de Publicaciones de la Unión Europea**, que funciona como editorial de las instituciones de la UE, elaborando y distribuyendo todas las publicaciones oficiales de la Unión Europea, en papel y en soporte digital, y d) **La Oficina de Selección de Personal de las Comunidades Europeas (OSPC)**, cuya función es preparar los concursos de oposición para la selección y contratación del personal que trabajará en todas las instituciones de la Unión Europea.

En el artículo 113 del Tratado de la Unión Europea y en los artículos 208 y 209 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea se establece que la negociación y suscripción de un tratado internacional en la Unión Europea es atribución exclusiva de la **Comisión** y se requiere la aprobación del **Consejo Europeo**, el **Parlamento Europeo** tiene facultades para impedir la entrada en vigor del acuerdo, asimismo los parlamentos nacionales de los miembros de la Unión deben ratificar o rechazar el texto del acuerdo comercial en su totalidad. En este sentido, en la Unión Europea el tiempo que toman para comenzar a explorar una posible negociación, formular las directrices de negociación y aprobar el resultado final es ilimitado, ya que se requiere el acuerdo pleno de los 15 estados miembros (Véase Consejo Europeo y Consejo de la Unión Europea (s/f). y Tratados de la Unión Europea, artículo 113 y Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, artículos 208 y 209).

Así, los organismos que participan íntimamente en las negociaciones de acuerdos comerciales entre la Unión Europea con cualquier otro país, son: el Consejo Europeo, la Comisión Europea y el Parlamento Europeo, como se observa en la figura 2.1.

Figura 2.1. Proceso de negociaciones comerciales de la Unión Europea



## CAPÍTULO III. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO (TLCUEM)

### 3.1 Antecedentes

Al inicio de la década de los sesenta la relación entre México y la Unión Europea, en ese entonces, Comunidad Económica Europea (CEE), era mínima. El monto de las exportaciones mexicanas con destino a Europa era de aproximadamente 11.2 por ciento del total de las exportaciones, mientras que las importaciones procedentes de Europa más que duplicaban su participación en las importaciones mexicanas totales, al promediar el 24.1 por ciento en la década de 1960 (Véase Tabla 3.1).

Tabla 3.1 Participación de las exportaciones e importaciones mexicanas a y de Europa.

Año	Xs* totales	Xs a Europa	Participación de las Xs mexicanas a Europa (%)	Ms* totales	Ms provenientes de Europa	Participación de las Ms provenientes de Europa (%)
<b>1960</b>	9,245,355	1,067,714	11.5	14,830,598	3,103,822	20.9
<b>1961</b>	10,042,413	876,348	8.7	14,232,912	3,227,370	22.7
<b>1962</b>	11,243,593	1,004,985	8.9	14,287,501	3,390,343	23.7
<b>1963</b>	11,699,060	1,050,277	9	15,496,087	3,394,176	21.9
<b>1964</b>	12,780,611	1,409,710	11	18,661,697	3,983,409	21.3
<b>1965</b>	13,923,677	1,895,482	13.6	19,495,101	4,826,614	24.8
<b>1966</b>	14,905,485	1,796,433	12.1	20,064,446	5,199,835	25.9
<b>1967</b>	13,797,661	2,060,176	14.9	21,853,285	5,625,154	25.7
<b>1968</b>	14,758,928	1,616,238	11	24,501,393	6,612,347	27
<b>1969</b>	15,117,827	1,896,534	12.5	25,975,355	6,713,249	25.8
<b>1970</b>	14,703,000	1,473,000	10	30,760,000	7,913,000	25.7
<b>Prom.</b>	12,928,873	1,467,900	11.2	20,014,398	4,908,120	24.1

\*Xs = Exportaciones \*\*Ms = Importaciones Prom. = Promedio

Fuente: Elaboración propia con datos de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2014).

Respecto a las relaciones diplomática entre ambas partes, el primer impulso, se dio bajo el gobierno de Adolfo López Mateos (1958-1964) con la presentación del embajador mexicano

en 1961. Pero aun ante la intensidad europea por estrechar relaciones con México, la primera estaba concentrada en las relaciones con sus antiguas colonias africanas lo que fue un freno al favorecimiento por entablar relaciones diplomáticas con México (Degrelle, 2003, p. 96).

Fue en 1975 que da inicio una relación formal a través de la firma del Primer acuerdo de Cooperación (ACP) entre la CEE y México, el cual estuvo en vigor durante 15 años, y este fue uno de los primeros acuerdos que la CEE firmó con un país que no pertenecía a África, el Caribe y el Pacífico. Dicho acuerdo fue un instrumento de cooperación comercial y económica de tipo no preferencial en el que ambas partes hacían el compromiso de aplicar recíprocamente la cláusula de nación más favorecida; este acuerdo buscaba desarrollar un comercio recíproco y profundizar en temas de cooperación comercial y económica (Degrelle, 2003, p.96), pero el mencionado acuerdo tuvo escaso efecto, debido a que años antes se había establecido el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la CEE, con el cual las exportaciones mexicanas se beneficiaban.

En los años ochenta, la crisis centroamericana acercó a ambas partes dado el interés europeo en Centroamérica. México fue aliado importante para el acercamiento de los países centroamericanos y la CEE, se opuso a la política norteamericana en la región y promovió la mediación entre Estados Unidos y el Gobierno de Nicaragua; también participó en la creación del Grupo Contadora en 1983 para estabilizar pacíficamente la región. Al presentarse esa serie de eventos México y la CEE tuvieron un efecto positivo en su relación política (Degrelle, 2003, p. 97).

Con la entrada de España y Portugal a la CEE en 1986, aumentó el interés europeo en América Latina dadas las relaciones privilegiadas con España y Portugal y las perspectivas se vieron favorecidas encontrándose en un contexto favorable para el desarrollo comercial entre estas naciones. Por otra parte, México había entrado al General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) después de la visita del presidente Miguel de la Madrid a Europa. (Velázquez y Domínguez, 2008, p. 4)

El acercamiento entre México y la CEE permitió que se comenzara a negociar un nuevo acuerdo más amplio para sus intercambios comerciales y económicos y el reforzamiento de su relación política. Es entonces que surge un nuevo acuerdo que sustituyó al de 1975 que ya no servía ante la nueva relación de ambas partes. Así que el Acuerdo de Cooperación fue sustituido, en 1991, por el Acuerdo Marco de Cooperación de tercera generación entre la CEE y México,

de carácter no preferencial, que fue el modelo más avanzado que la CEE había celebrado con un país latinoamericano, cuyo objetivo era la consolidación, profundización y la diversificación entre ambas partes, ya que se esperaba ampliar su comercio y promover la cooperación comercial, económica, científico-técnica y financiera. Pero dicho acuerdo tampoco tendría grandes efectos sobre las relaciones comerciales con la CEE.

La preocupación de ambos actores con respecto al tema de los derechos humanos aparece por primera vez y se manifestó en las declaraciones preliminares donde se expresa como principal beneficiario de la cooperación al ser humano. En 1995 se dieron intercambios institucionales cuando el Parlamento Europeo mandó una delegación a México y en 1996 el Parlamento Europeo recibió por primera vez a representantes de la comisión nacional de Derechos Humanos del congreso mexicano (Degrelle, 2003, pp. 98-99).

En los años ochenta comenzó la Cooperación Científico Técnica y, en 1987, se firma un Acuerdo de intercambio de notas sobre comercio de productos textiles, en 1989 se inaugura en la Ciudad de México la Delegación de la Comisión Europea (CE) y en 1993, el presidente de la CE, Jaques Delors, en visita oficial a México, inaugura el Instituto de Estudios de la Integración Europea (Narváez, s/f).

Los antecedentes inmediatos de la institucionalización de acuerdos comerciales entre México y la Unión Europea se remontan a los años sesenta, pero, no es sino hasta 1975 que se firma el primer Acuerdo Marco de Cooperación entre la CEE y México, el cual estuvo en vigor durante 15 años y tuvo escaso efecto, como se mencionó antes, debido a que años antes se había establecido el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la CEE, con el cual las exportaciones mexicanas se beneficiaban. No obstante, desde ese entonces e incluso antes, el saldo comercial con Europa es deficitario.

Tabla 3.2 Saldo de la balanza comercial de México con Europa

Año	Exportaciones a Europas	Importaciones provenientes de Europa	Saldo de la balanza comercial de México con Europa
<b>1960</b>	1,067,714	3,103,822	-2,036,108
<b>1961</b>	876,348	3,227,370	-2,351,022
<b>1962</b>	1,004,985	3,390,343	-2,385,358
<b>1963</b>	1,050,277	3,394,176	-2,343,899
<b>1964</b>	1,409,710	3,983,409	-2,573,699

<b>1965</b>	1,895,482	4,826,614	-2,931,132
<b>1966</b>	1,796,433	5,199,835	-3,403,402
<b>1967</b>	2,060,176	5,625,154	-3,564,978
<b>1968</b>	1,616,238	6,612,347	-4,996,109
<b>1969</b>	1,896,534	6,713,249	-4,816,715
<b>1970</b>	1,473,000	7,913,000	-6,440,000
<b>1971</b>	1,498,000	7,933,000	-6,435,000
<b>1972</b>	1,920,000	9,603,000	-7,683,000
<b>1973</b>	3,196,000	11,090,000	-7,894,000
<b>1974</b>	5,959,000	16,913,000	-10,954,000
<b>1975</b>	4,265,000	16,918,000	-12,653,000
<b>1976</b>	6,476,000	19,271,000	-12,795,000
<b>1977</b>	9,848,000	26,680,000	-16,832,000
<b>1978</b>	12,571,000	43,394,000	-30,823,000
<b>1979</b>	20,376,000	59,266,000	-38,890,000

Fuente: Elaboración propia con datos de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2014).

Ese Acuerdo Marco de Cooperación fue sustituido, en 1991, por el Acuerdo Marco de Cooperación de tercera generación entre la CEE y México, el cual tampoco tendría grandes efectos sobre las relaciones comerciales con la CEE. En los años ochenta comenzó la Cooperación Científico Técnica y en 1987 se firma un Acuerdo de intercambio de notas sobre comercio de productos textiles, en 1989 se inaugura en la Ciudad de México la Delegación de la Comisión Europea (CE) y en 1993, el presidente de la CE, Jaques Delors, en visita oficial a México, inaugura el Instituto de Estudios de la Integración Europea (Narváez, s/f).

### **3.2 Las negociaciones para la firma del TLCUEM**

En 1995 el Consejo de la Unión Europea y México anunciaron que deseaban ampliar la relación ya establecida en 1991, por lo que se buscaba un acuerdo más elaborado que incluiría la parte política, cooperación comercial y económica. Para ello en mayo de 1995 se inician arduas negociaciones y visitas entre representantes de México y la Unión Europea, las cuales terminan en diciembre de 1997 con la firma del nuevo acuerdo conocido como el **Acuerdo Global**, el cual sentó las bases para el tratado de libre comercio entre ambas partes. Con ello se da comienzo una nueva etapa en la relación entre México y la Unión Europea. En materia económica buscaba

fomentar el desarrollo de intercambio de bienes y servicios. En el caso de México, se buscaba la diversificación de su comercio exterior y fortalecer sus vínculos con Europa, además de servir de contrapeso a la influencia económica y política de Estados Unidos (Degrelle, 2003, p.100)

La inclusión fue un tema nuevo en el acuerdo, ya que se expresaba en el primer título de la cláusula democrática en el que manifestaba la importancia del respeto de los derechos humanos por las dos partes, lo cual fue importante en la relación cuando las diferencias aparecieron entre ellos. Con la inclusión de la cláusula democrática en el **Acuerdo Global**, iniciaron una serie de negociaciones sobre la redacción de ésta ya que México no quedaba satisfecho. La cláusula resultó en un conflicto de valores y representaciones ya que México consideró que iba en contra de los principios de su soberanía nacional, mientras que la Unión Europea alegaba que era parte de la estrategia de promoción del respeto de los derechos humanos con los países con los cuáles firmaba tratados (Velásquez y Domínguez. 2008, p. 4).

Se llegó a un acuerdo en julio de 1997, México aceptó la cláusula de acuerdo con los términos europeos, pero se anexó una declaración que explicaba los fundamentos específicos de la política mexicana en cuanto a las relaciones exteriores.

Las negociaciones fueron difíciles pues, además del proceso interno que hay en la Unión Europea para negociar un acuerdo de libre comercio, la forma en que la Unión Europea planteó la secuencia de negociación no fue del agrado de las autoridades mexicanas. La Unión Europea negocia primero las cuestiones relativas a la cooperación política y desarrollo y después inicia las conversaciones sobre cuestiones de comercio exterior, México propuso la negociación conjunta de ambos temas, pero, al final se realizó mediante una fórmula de dos pasos, México terminó cediendo. Otro punto de fricción fue la cláusula democrática (Artículo 1 del Acuerdo Global), aunque México también acabó aceptándola, pero logra incorporar una Declaración Unilateral que explica los fundamentos específicos de la política mexicana en materia de comercio exterior.

El **Acuerdo Global** enuncia todos los detalles relacionados con las esferas de diálogo político y cooperación, y sólo menciona la liberación comercial, sin entrar en su tratamiento, en el mismo se crea un Consejo Conjunto Unión Europea-México con poder pleno de adopción de decisiones sobre el acuerdo y la entrada en vigor de este dependería de la conclusión satisfactoria del **Acuerdo Interino**, fue firmado en Bruselas en diciembre de 1997 y aprobado por el Parlamento Europeo en mayo de 1999. El **Acuerdo Interino**, por su parte, abarcaba asuntos

comerciales y relacionados con el comercio, que detallan el ámbito de aplicación y la reglamentación de las negociaciones comerciales, no la liberación comercial en sí, no abarca el comercio en servicios, fue firmado en Bruselas en diciembre de 1997 y aprobado por el Parlamento Europeo en mayo de 1998. Por último, el Acta final que incluye declaraciones unilaterales e interpretativas de ambas partes y la declaración conjunta del comercio en servicio, en la misma las partes convienen iniciar y, de ser posible, concluir negociaciones relativas a las medidas para la liberación del comercio, de los movimientos de capital y pagos, así como las medidas relativas a la propiedad intelectual.

A diferencia de la Unión Europea, en el caso de México el Presidente de la República tiene facultades para realizar la negociación de acuerdos comerciales con terceros países, el Senado (Cámara Alta) puede aceptar o rechazar el texto negociado, en el Senado se votó dos veces para terminar aprobando el **Acuerdo de integración**. En México, después de la aprobación por el Senado, se publica en el Diario Oficial de la Federación, el 6 de junio de 2000, La Decisión No. 1 y la Decisión No. 2<sup>319</sup>, las cuales establecen lo que denomina **Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México** (TLCUEM), que entra en vigor el 1 de julio de 2000. La vertiente del diálogo político y de cooperación del **Acuerdo Global**, entra en vigor a partir del 1 de marzo de 2001.

En la práctica, nunca ocurrió que el presidente de México se sentara a la mesa con los otros 15 jefes de Estado a debatir el tema. En realidad, durante todo el proceso los jefes de Estado se reunieron sólo una vez y fue para una función protocolar, la Cumbre de Lisboa, Portugal, el 23 de marzo de 2000.

### Tabla 3.3 Documentos relacionados con las negociaciones entre México y la Unión Europea

---

<sup>319</sup> La Decisión N° 1/ del Consejo Conjunto establecido conforme al Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos por otra, que entrará en vigor el primer día del mes siguiente a aquél en que sea adoptada por el Consejo Conjunto y la Decisión N° 2/2000 del Consejo Conjunto establecido conforme al Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea, que entrará en vigor el 1 de julio de 2000 o el primer día del mes siguiente a aquel en que sea adoptada por el Consejo Conjunto, cualquiera de estas fechas que resulte posterior. En [www.sice.oas.org/Trade/mexeufta/spanish/indice.asp](http://www.sice.oas.org/Trade/mexeufta/spanish/indice.asp)

<b>13 mayo 1996</b>	El Consejo de la Unión Europea aprueba la propuesta de negociaciones con México
<b>08 diciembre 1997</b>	Firma del Acuerdo México-Unión Europea
<b>08 diciembre 1997</b>	<b>Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra (Acuerdo Global)</b>
<b>08 diciembre 1997</b>	<b>Acuerdo Interino</b>
<b>08 diciembre 1997</b>	<b>Acta Final</b>
<b>13 agosto 1998</b>	Información sobre la entrada en vigor del Acuerdo Interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio entre la Comunidad Europea, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra.
<b>09 noviembre 1998</b>	Inician formalmente las negociaciones de libre comercio entre México y la UE.
<b>18 enero 1999</b>	Segunda ronda de negociaciones de libre comercio entre la UE y México .
<b>24 noviembre 1999</b>	Conclusión de las negociaciones de libre comercio entre la UE y México.
<b>28 septiembre 2000</b>	Decisión del Consejo relativa a la celebración del <b>Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos</b> , por otra.

Fuente: Organización de los Estados Americanos (s/fa).

### 3.3 La desgravación arancelaria derivada del TLCUEM

La desgravación arancelaria para los bienes de ambas partes, es asimétrica a favor de México, se encuentra contenida en los Anexos I y II de la Decisión No. 2 y es muy compleja y difícil de entender para legos en la materia y se puede resumir, así: para productos industriales: La liberalización arancelaria para los bienes mexicanos exportados a la UE concluyó el 1 de enero de 2003; la del mercado mexicano el 1 de enero de 2007 (Véase tabla 3.4).

Tabla 3.4 Calendarios de desgravación de productos industriales

Velocidad de desgravación	Descripción
---------------------------	-------------

A	Eliminación de aranceles a partir de la entrada en vigor del acuerdo: 1 de julio de 2000.
B	Productos libres de arancel a partir del 1 de enero de 2003.
B+	Productos libres de arancel a partir del 1 de enero de 2005.
C	Libre comercio a partir del 1 de enero de 2007.

Fuente: Organización de los Estados Americanos (s/fb).

Así, la desgravación arancelaria europea concluiría en el 2003 (82 por ciento a la entrada en vigor el TLCUEM y el 18 por ciento restante, para 2003), mientras que la mexicana lo hará hasta el 2007 (47.6 por ciento, a partir de la entrada en vigor el TLCUEM, aumenta 5.1 por ciento en 2003, 5.6 por ciento más en 2005 y el 41.7 por ciento, restante, para 2007); para productos agrícolas y pesqueros, se estableció un programa de desgravación que es aún más compleja: Los períodos de eliminación de aranceles son más largos que los aplicados a los bienes industriales. Algunos productos agrícolas considerados como “sensibles”, no están sujetos al calendario de desgravación arancelaria (productos excluidos); en particular los productos cárnicos, granos y lácteos. De tal forma que la desgravación europea será paulatina y parcial, con 9 categorías de desgravación que se aplicarán desde 2000 y hasta 2010.<sup>420</sup> Algunos productos como los cereales y sus derivados, productos lácteos, cárnicos, azúcar, chocolate y frutas de clima templado quedaron fuera de la negociación debido a los subsidios que los europeos otorgan a estos productos al amparo de la Política Agrícola Común (PAC). Se acordó para ello esperar hasta que ésta se reforme, lo cual puede tardar algún tiempo. Otros productos como los sectores de hidrocarburos, textiles, vestido, calzado y automovilístico, se negociaron de manera separada (Véase tabla 3.5).

Tabla 3.5 Esquema de desgravación arancelaria en el TLCUEM. Productos Agropecuarios

<sup>420</sup> Para un resumen del esquema de desgravación arancelaria para el sector agropecuario, véase Cuadro 11 del Anexo Estadístico

Categoría	Desgravación	Arancel 0.0 % en:
1	A la entrada en vigor del Tratado (café, cacao en grano, garbanzo, tequila, cerveza, mangos, papaya, guayaba, jugo de naranja, aguacate)	Julio de 2000
2	Lineal durante 3 años a partir de la entrada en vigor (limón, toronja, puros)	2003
3	Lineal durante 8 años a partir de la entrada en vigor:	2008
4 <sup>a</sup>	Lineal durante 9 años a partir de la entrada en vigor:	2009
4	Inicio de desgravación al tercer año y cortes lineales durante los 7 años restantes.	2010
5	Productos excluidos	Lista de espera
6	Preferencias bajo cupos arancelarios	Arancel-cuota

Fuente: Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía (2004).

En materia de Cooperación<sup>521</sup>, la cual está incluida en el título VI del "Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea" (Acuerdo Global). Sus antecedentes se remontan a los años 1975 y 1991, como ya se mencionó. El Acuerdo Global prevé la posibilidad de actuar en veintinueve sectores, entre los que se incluyen la sociedad de la información; formación y educación; lucha contra las drogas; asuntos sociales y de superación de la pobreza; refugiados; derechos humanos y democracia, este ámbito tiene un gran potencial para el desarrollo de México. Berlanga y Sberro (2002) señalan que es importante tomar en cuenta que la estructura industrial europea está principalmente representada por pequeñas y medianas empresas, que es similar a la mexicana, por lo que su experiencia puede ser enriquecedora para ésta, principalmente por los problemas tan agudos que enfrenta la industria mexicana, en particular la mediana y pequeña industria.

Al respecto, a finales de 2004 se pone en marcha el Programa Integral de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas (PIAPYME), establecido como parte de la estrategia de cooperación 2000-2006 de la Unión Aduanera-México, con el objetivo general del Programa es el fortalecimiento de las relaciones económicas, comerciales y empresariales entre México y la Unión Europea y su objetivo específico es el incremento de la competitividad y de la capacidad

exportadora de la pequeña y mediana empresa mexicana, con duración de 4 años y un presupuesto de 24 millones de euros (12 millones del gobierno mexicano y 12 millones de la Unión Europea).

México y la Unión Europea han desarrollado una larga y sólida relación de cooperación que se ha fortalecido de manera importante durante los últimos años, fundamentada en dos importantes instrumentos: el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, y la Asociación Estratégica.

La cooperación entre México y la Unión Europea se agrupa en distintas modalidades:

- La cooperación bilateral se lleva a cabo a nivel gubernamental y la financiación fue pactada para el período que comprende los años 2007-2013. Los ámbitos prioritarios son: la Cohesión Social; la Economía Sustentable y la Competitividad; y la Educación y Cultura.
- En un segundo nivel contamos con la **cooperación en temas específicos** como Derechos Humanos y Democracia, Medio Ambiente, y Actores No Estatales, la cual se gestiona a través de convocatorias de propuestas trabajando juntos con la sociedad civil, organismos internacionales y el sector público.
- Por otro lado, existen **programas regionales para América Latina**, en donde México participa activamente, como, por ejemplo, **el Séptimo Programa Marco en Ciencia y Tecnología**, programa en el cual, México ha desempeñado un papel destacado.

No obstante esta clasificación, a continuación, se presentan los programas de cooperación de acuerdo al sector correspondiente con el objetivo de facilitar su lectura (Tabla 3.6):

**Tabla 3.6 Cooperación 2000-2006 y 2007-2013 Unión Europea-México. Ejes Prioritarios**

Sector	Proyecto	Presupuesto
--------	----------	-------------

Consolidación del Estado de Derecho y Apoyo Institucional	“Fortalecimiento y modernización de la administración de la justicia en México” (2002)	La contribución financiera de la Unión Europea es de 3,500,000 y el costo total del proyecto en 4,600,000
Lucha contra la Pobreza y Desarrollo Social	“Desarrollo social integrado en las regiones sur-este del país” (2004)	15 millones euros la U.E. y 16 millones, por parte del Gob. mexicano
Cooperación Económica	Facilitación del Acuerdo de Libre Comercio entre México y la UE (2005)	8 millones de Euros de la U.E. y 8 millones del Gob. mexicano
Cooperación Económica	Programa Integral de Apoyo a las PyMES (2004)	12 millones de euros de la U.E. y 12 millones del Gob. mexicano
Cooperación Científica, Técnica, Educativa y Cultural	Está en preparación durante 2004 de un proyecto bilateral de Ciencia y Tecnología (2005)	10 millones de euros por la U.E.
Cooperación Científica, Técnica, Educativa y Cultural	Dentro del programa de la U.E. hacia A.L. están contempladas: Programa A.L.-INVEST (cooperación empresarial) Programa @lis (Sociedad de la Información) Programa Alban (Educación) Programa Urbal (Desarrollo Urbano)	
Programa de Facilitación del Acuerdo de Libre Comercio entre la U.E. y México	Cooperación Aduanera Normas (Industriales, Sanitarias y Fitosanitarias) Propiedad Intelectual Competencia Económica	20 millones de euros
Cooperación 2007-2013		
Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, y la Asociación Estratégica	Laboratorio de Cohesión Social México-Unión Europea. La cohesión social es un estado en el que existe una visión compartida entre los ciudadanos y el gobierno acerca de un modelo de sociedad basado en la lucha en contra de la pobreza, la exclusión y la desigualdad	84 millones de euros aportados por la UE

	<p>por considerarse como afrentas a la dignidad.</p> <p>Programa de Competitividad e Innovación México-Unión Europea</p> <p>Fondo Cultural México-Unión Europea.</p> <p>Programa de Cooperación en Seguridad Nuclear con las Autoridades Reguladoras de México.</p> <p>Programa de Cooperación en Seguridad Nuclear para el Desarrollo de una Estrategia para la Gestión de Combustible Nuclear Gastado y de Desechos Radiactivos en México.</p>	
Está también la cooperación temática	Se enfoca en rubros específicos, como derechos humanos y democracia, equidad de género, medio ambiente y actores no estatales, la cual se gestiona a través de convocatorias de propuestas.	9 millones de euros aportados por la UE
Acuerdo de Cooperación Científica y Tecnológica entre México y la UE, la relación de cooperación ha sido especialmente dinámica. A través de su Oficina de Cooperación (EUMEX-INNOVA), el CONACYT se ha beneficiado del Séptimo Programa Marco en Ciencia y Tecnología de la UE en proyectos de investigación e innovación.	El Fondo de Cooperación en Ciencia y Tecnología financió 24 proyectos de investigación conjunta.	20 millones de euros
A partir de 2014, la cooperación bilateral entre México y la Unión Europea se realizará bajo un nuevo esquema de asociación		

<p>(Partnership Instrument). Existe voluntad política de ambas partes para que estos vínculos de cooperación se mantengan en un alto nivel, en temas relevantes como ciencia y tecnología, derechos humanos, democracia y medio ambiente.</p>		
---	--	--

Fuente: Gobierno de México (s/fb).

## CAPÍTULO IV. LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE LA UE Y MÉXICO

### 4.1 Evolución de la economía mexicana

Para comprender el cambio que ha sufrido la economía mexicana al pasar de ser una economía relativamente cerrada a una de las más abiertas del mundo, con gran número de Acuerdos de Libre Comercio suscritos con 42 países en el mundo y para entender las motivaciones para firma el TLCUEM, se considera necesario remontarse a los últimos 42 años de la evolución de su economía.

Después de un largo período de auge económico y una estabilidad de precios y tipo de cambio, en los años setenta, una serie de fenómenos inciden negativamente en la estabilidad económica de México: crisis internacional del petróleo; inestabilidad del sistema monetario y financiero internacional, rompimiento de los acuerdos de Breton-Woods; alza en los precios internacionales de los productos agrícolas; oferta excesiva de créditos internacionales a bajo costo relacionado con los petrodólares, etc. Fueron años que en América Latina se comienzan a ensayar políticas de corte neoliberal, a los cuales escapó México en un primer momento, gracias al auge petrolero mexicano de la segunda mitad de los años setenta.

Entre 1976 y 1982, coincidente con el relevo gubernamental en ambos años, los descubrimientos de nuevos yacimientos petroleros dieron gran margen de maniobra al gobierno e, incluso, permitieron desligarse de las políticas de corte fondomonetaristas ensayadas después de la crisis económica de 1976, la economía y las finanzas gubernamentales se petrolizan, al ser muy alta la participación de las exportaciones petroleras respecto a las exportaciones totales (Véase tabla 4.1), algo similar ocurre con los ingresos fiscales gubernamentales (Véase tabla 4.2).

Tabla 4.1. México: Participación de las Exportaciones de Crudo en las Exportaciones Totales, 1970-1990 (millones de dólares)

Año	Exportación Total de Mercancías	Exportaciones de Petróleo Crudo	Participación (%)
1970	1282.0	--	--
1971	1474.7	--	--
1972	1826.2	--	--

1973	2072.0	--	--
1974	2852.1	37.7	1.3
1975	2863.2	438.0	15.3
1976	3360.8	543.6	16.2
1977	4183.2	989.9	23.7
1978	6172.7	1773.9	28.7
1979	8817.6	3765.4	42.7
1980	18031.0	9,448.8	52.4
1981	23307.3	13,305.2	57.1
1982	24055.2	15,622.7	64.9
1983	25953.1	14,793.1	57
1984	29100.4	14,967.5	51.4
1985	26757.3	13,308.8	49.7
1986	21803.6	5,580.2	25.6
1987	27599.5	7,877.0	28.5
1988	30691.5	5,883.5	19.2
1989	35171.0	7,291.8	20.7
1990	40710.9	8,899.9	21.9

Fuente: Cámara de Diputados (2017).

Instituto Nacional de geografía y Estadística. Estadísticas Históricas de México (s/f)

Banco de México. Sistema de Información Económica (s/f)

Tabla 4.2. Ingresos Públicos Totales y Petroleros, 1980-1990.

(Millones de pesos y participación porcentual)

Año	Ingresos públicos totales	Ingresos públicos petroleros	Participación %
1980	1,161.40	214.1	18.4
1981	1,538.19	252.8	16.4
1982	2,833.01	794.5	28.0
1983	5,927.23	2,580.30	43.5
1984	9,803.13	4,384.30	44.7
1985	14,407.46	6,044.20	42.0
1986	23,275.38	8,152.40	35.0
1987	58,853.14	22,014.30	37.4
1988	119,673.61	36,753.70	30.7
1989	147,815.47	42,983.00	29.1
1990	191,898.17	56,585.40	29.5

Fuente: Cámara de Diputados. Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2002).

En general, el gobierno apoyado con el auge petrolero se mantuvo como el motor de la economía, generando un acelerado crecimiento económico, lo que trajo ciertos riesgos: exceso de demanda, presiones inflacionarias y desequilibrio externo. No obstante, el problema más

serio consistió en que la estrategia gubernamental que se basó en una sola variable –y para colmo- que no puede controlar porque, los precios del petróleo se determinan en el mercado internacional.

A mediados de 1981, el mercado petrolero internacional presenta una fuerte caída y se hace evidente que deja de ser un mercado de vendedores para volverse un mercado de compradores y las exportaciones de petróleo crudo de México caen 64.3 por ciento entre 1982 y 1986, como se puede observar en el Tabla 4.1. Lo anterior se explica por la baja en el precio del petróleo crudo en el mundo, que en México se manifiesta con disminuciones para la mezcla mexicana de -18.8 por ciento de 1980 a 1985 y de 38.8 por ciento de 1980 a 1990 (véase la tabla 4.3).

Tabla 4.3. México, evolución del precio del petróleo crudo, 1980-1990, dólar de Estados Unidos y %.

<b>Año</b>	<b>Mezcla de petróleo crudo</b>	<b>Variación porcentual</b>	<b>Maya</b>	<b>Variación porcentual</b>	<b>Istmo</b>	<b>Variación porcentual</b>
<b>1980</b>	31.19		28.64		33.24	
<b>1985</b>	25.33	-18.80%	24.02	-16.10%	27.12	-18.40%
<b>1990</b>	19.09	-38.80%	16.97	-40.70%	22.68	-31.80%

Fuente: El Colegio de México (s/f)

Paralelamente al derrumbe del mercado petrolero, empieza a acentuarse notoriamente en los centros financieros internacionales la tendencia de las alzas en las tasas de interés, tan solo en 1978 aumento más del 228 por ciento y en 1979 por encima del 100 por ciento y en los dos años subsecuentes el aumento fue de 41.7 y 50.4 por ciento, respectivamente (véase tabla 4.4). El espectro y la realidad de una aguda crisis financiera, con especulación “galopante” y fuga de capitales, se precipita sobre el país. Pese a la caída en 1981 del precio de la principal exportación –el petróleo-, el gobierno decide no cambiar los patrones de gasto ni modificar el tipo de cambio. Para principios de 1982, la política económica ha hecho del peso una moneda notablemente sobrevaluada y, por ende, estimula la dolarización de la economía y la fuga de capitales.

Tabla 4.4 Tasas de interés reales en Estados Unidos, 1970-1990 (%)

Año	Tasas de interés en Estados Unidos (%)	Variación anual (%)
1970	2.18540001	
1971	0.62260496	-71.5
1972	0.88722916	42.5
1973	2.40973534	171.6
1974	1.65106446	-31.5
1975	-1.28141917	-177.6
1976	1.26689166	-198.9
1977	0.57506885	-54.6
1978	1.88990329	228.6
1979	4.03454769	113.5
1980	5.71639048	41.7
1981	8.59461979	50.4
1982	8.17734744	-4.9
1983	6.61816023	-19.1
1984	8.14108812	23.0
1985	6.56332656	-19.4

Fuente: Banco Mundial (s/f)

La devaluación del peso fue inminente y se convierte en el factor detonante de una crisis económica que, en amplitud y profundidad, supera a la de 1976-1977, el gobierno no tiene alternativas y declara una moratoria, es decir, una suspensión de pago del servicio de la deuda externa. En 1982 el PIB disminuye 0.6 por ciento respecto al año anterior, contrastando con el acelerado crecimiento de años anteriores (de 1978 a 1981 su tasa de crecimiento promedio anual fue de 8.4 por ciento), la inversión bruta fija total cae 16.8 por ciento en términos reales; la inversión pública disminuye 12.7 por ciento y la privada en 20.0 por ciento; el tipo de cambio se devalúa en una magnitud superior al 450.0 por ciento, al pasar de poco más de 26 pesos a inicios de 1982 a poco más de 149 pesos a finales de ese año; la inflación alcanza cerca del 100.0 por ciento. Para cerrar este cuadro, México finaliza el año con el título del país más endeudado del tercer mundo –después de Brasil- con una deuda externa aproximada de 82 mil millones de dólares. Durante el sexenio la deuda externa creció de 30.5 millones de dólares en 1976 a 82 millones de dólares a finales de 1982, con un crecimiento promedio anual del 18 por ciento [Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), 1986, p. 621].

Ante ese panorama, 1982 puede considerarse un hito en la historia contemporánea de la economía mexicana, no sólo por el desenlace de la crisis de un modelo de desarrollo que ya se perfilaba desde los inicios de la década de los setenta, sino también porque en diciembre de ese año, con un nuevo gobierno, se pone en marcha el proyecto de reestructuración capitalista del Estado mexicano, que en el discurso oficial se denomina “reconversión industrial” o “modernización”.

Ese proceso se hace a partir de la conclusión de que la verdadera crisis es del modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones o, desde otra perspectiva, es producto de la pérdida de la autonomía económica del gobierno en la conducción del país, subordinando la política económica a los lineamientos del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial (BM), organismos que condicionan préstamos al gobierno mexicano a la adopción de políticas de estabilización monetaria y de ajuste económico y estructural, este último llevado a cabo mediante el proceso de desincorporación del sector paraestatal, que implicó la desaparición, fusión y privatización de empresas paraestatales y la apertura externa.

Se abandona el modelo de desarrollo de sustitución de importaciones y se implementa uno de crecimiento hacia afuera, ante la necesidad de obtener las divisas con las cuales hacer frente a los pagos de la deuda externa. Para ser congruentes con esto, se impone una política de austeridad en todos los niveles. En 1986, México ingresa al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), ahora Organización Mundial de Comercio (OMC), con lo que se elimina gran parte de los permisos previos de importación y su sustitución por aranceles, los cuales se reducen en gran medida, convirtiendo a México en uno de los países con gran apertura externa en el mundo.

Con el cambio de gobierno, en 1988, se profundiza la política de apertura externa y se firma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre México, Estados Unidos y Canadá, el cual entra en vigor en 1994, con lo que se institucionalizan las reformas realizadas en el país. En realidad, este acuerdo comercial no es más que reconocer una realidad: la existencia de una integración silenciosa de México con Estados Unidos que se inicia desde la Segunda Guerra Mundial y quizá mucho antes.

El efecto más general del TLCAN es de fortalecer la estrecha relación entre ambas economías, así en el periodo 1990 -2003 la participación de ese país en las exportaciones totales de México aumenta desde 68.8 por ciento a 88.9 por ciento y, tan sólo en el primer año del

TLCAN, el aumento de las compras norteamericanas a México es de 20.5 por ciento, respecto a 1993 (Tabla 4.5). La tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos entre 1990 y 2003 es de 17.3 por ciento por encima de la TCPA de las exportaciones mexicanas totales 15.0 por ciento (Véase tabla 4.5).

Tabla 4.5. México, exportaciones totales por zonas geoeconómicas, 1990 – 2003 (millones de dólares y porcentajes)

Año	Total FOB	Estados Unidos	Participación %	Unión Europea	Participación %	Resto Del Mundo	Participación %
1990	26838.4	18456.3	68.8	3547.9	13.2	4834.2	18.0
1991	42687.5	33952.9	79.5	3338.9	7.8	5395.7	12.7
1992	46195.6	37459.4	81.1	3397.6	7.4	5338.6	11.5
1993	51886.0	43116.6	83.1	2658.0	5.1	6111.4	11.8
1994	60882.2	51943.5	85.3	2748.1	4.5	6190.6	10.2
1995	79541.6	66475.2	83.6	3382.3	4.3	9684.1	12.1
1996	95999.7	80672.6	84.0	3553.3	3.7	10773.8	12.3
1997	110431.4	94530.8	85.6	4020.3	3.6	11880.3	10.8
1998	117459.6	103265.5	87.9	3906.6	3.3	10287.5	8.8
1999	136391.1	120588.1	88.4	5209.6	3.8	10593.4	7.8
2000	166454.8	147898.3	88.9	5610.2	3.4	12945.3	7.7
2001	158442.9	140483.9	88.7	5334.1	3.4	12624.9	7.9
2002	160762.7	143256.9	89.1	5217.7	3.2	12288.1	7.7
2003	164860.3	146540.5	88.9	5575.5	3.4	12744.3	7.7

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), 1986

En relación con las importaciones mexicanas provenientes de Estados Unidos, la TCPA en el mismo lapso crecen 13.4, por debajo de las exportaciones, por lo que se podría decir que el TLCAN favoreció a México. Asimismo, el mercado norteamericano como proveedor tiene una participación promedio de 71.5 por ciento en todo el período, no obstante, dicha participación bajó de 65.6 por ciento, en 1990, a 62 por ciento, en 2003, aunque sigue siendo relativamente alta (Tabla 4.6).

Tabla 4.6. México, importaciones totales por zonas geoeconómicas, 1990 – 2003 (Millones de dólares y porcentajes)

Año	Total FOB	Estados Unidos	Participación %	Unión Europea	Participación %	Resto del Mundo	Participación %
1990	31271.9	20521.4	65.6	5198.8	16.6	5551.7	17.8
1991	49966.6	36867.7	73.8	6196	12.4	6902.9	13.8
1992	62129.4	44278.6	71.3	7650.7	12.3	10200.1	16.4
1993	65129.4	46542.2	71.5	7701.3	11.8	10885.9	16.7
1994	79345.6	57008.6	71.8	8952.3	11.3	13384.7	16.9

1995	72453.1	53994.6	74.5	6724.2	9.3	11734.3	16.2
1996	89468.8	67629	75.6	7732.1	8.6	14107.7	15.8
1997	109807.8	82181.6	74.80	9900.8	9	17725.4	16.2
1998	125373.1	93382.2	74.5	11697.3	9.3	20293.6	16.2
1999	141974.8	105542.7	74.3	12732.9	9	23699.2	16.7
2000	174457.8	127817.7	73.3	15032.7	8.6	31607.4	18.1
2001	168396.5	114061.6	67.7	16313.9	9.7	38021	22.6
2002	168678.9	106921.9	63.4	16627.8	9.9	45129.2	26.7
<b>2003</b>	170550.6	105725.8	62	18006.8	10.6	46818	27.4

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), 1986

Con los subsiguientes gobiernos (1994-2018) se han mantenido el tipo de políticas iniciada en 1983, no ha habido variaciones que puedan tomarse en consideración, los objetivos de estabilidad económica a las que se le asocian controles férreos en los déficits públicos se han mantenido, aunque con leves cambios. Asimismo, siendo congruente con la política de apertura externa, se firman diversos Acuerdos de Libre Comercio con Colombia y Venezuela; Costa Rica; Bolivia; Nicaragua; Chile; Israel; El Salvador, Guatemala y Honduras; Asociación Europea de Libre Comercio (Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza), Uruguay, entre otros, los cuales han sufrido cambios y algunos han desaparecido como tales, los tratados que aún están en vigor son los listados en la tabla 4.7.

Tabla 4.7. Tratados de libre comercio vigentes de México con diferentes países y bloques económicos

No.	TRATADOS DE MÉXICO	ENTRADA EN VIGOR
1	México-Estados Unidos-Canadá (TLCAN) (T-MEC)	01/01/94
2	México-Colombia	01/01/95
3	México-Chile	01/08/99
4	México-Unión Europea	01/10/00
5	México-Israel	01/07/01
6	México- Asociación Europea de Libre Comercio (Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza)	01/07/01
7	México-Uruguay	15/07/04
8	México-Japón	01/04/2005
9	México-Perú	01/02/2012
10	México-Centroamérica (El Salvador, Nicaragua, México, Honduras, Costa Rica y Guatemala)	01/09/2012/2013

11	México-Panamá	01/07/2015
12	Alianza Pacífico (AP) (Chile, Colombia, México y Perú)	01/05/2016
13	Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP, siglas en inglés) Tratado Integral y Progresivo de Asociación Transpacífico (CPTPP o TPP-11 o TIPAT)	04/02/ 2016

Fuente: Secretaría de Economía

Igualmente, en la continuidad de la búsqueda de diversificar su comercio exterior, reducir su dependencia con Estados Unidos y reconociendo la dependencia de bienes de capital y de la entrada de IED, se firma el TLCUEM, el cual entra en vigor en el año 2000.

La competencia entre países latinoamericanos por captar IED es una motivación para que México firmara los Tratados con países y bloques económicos importantes, tal es el caso del TLCUEM. “En 1998, los flujos de IED europea hacia América Latina se concentraron principalmente en tres países: Argentina, Brasil y Chile. De acuerdo con cifras preliminares, estas tres economías sudamericanas captaron cerca del 90% de dichos flujos; tan solo Brasil recibió el 67% de estas inversiones. México recibió el 5.0%” (Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, 2000, pp. 186-187).

## 4.2 Las relaciones comerciales de México con la Unión Europea

La Unión Europea, en comparación con Estados Unidos, aporta muy poco a las exportaciones e importaciones mexicanas, 5.0 por ciento y 11.0 por ciento en promedio, respectivamente, entre 1990 y 2003. El contraste es más agudo, si el análisis se hace con las tasas de crecimiento anual, pues la participación de la Unión Europea en las exportaciones mexicanas baja de un 13.2 por ciento, en 1990, a tan sólo 3.4 por ciento en 2003, lo destacable es que la disminución se da de manera continua en todo el lapso. La participación de las compras mexicanas a la Unión Europea, por su parte, caen también, aunque menos drásticamente al pasar de 16.6 por ciento a 10.6 por ciento, en ese mismo lapso, en este caso la disminución no es continua, baja de manera permanente de 1990 hasta 1996, para recuperarse entre 1997 y 1998, desciende en los dos

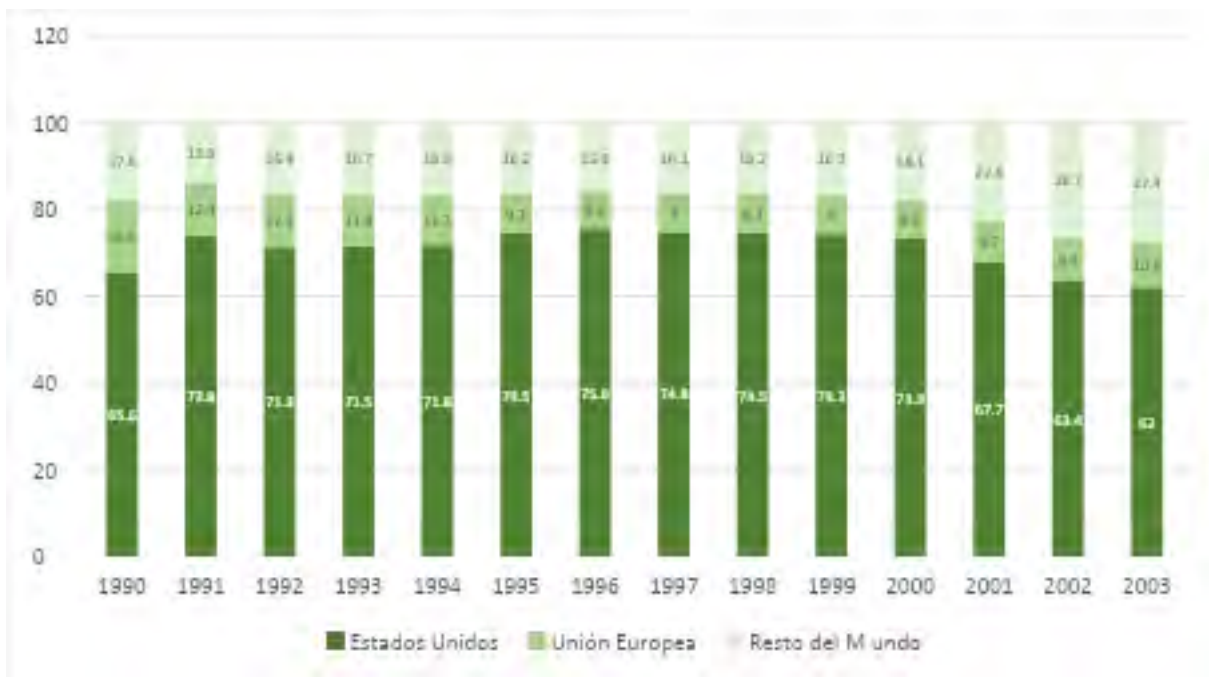
siguientes años para recuperarse en los tres años posteriores a la entrada en vigor del TLCUEM (Véanse los Gráficos 4.1 y 4.2).

Figura 4.1 Participación porcentual de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos, Unión Europea y resto del mundo



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), 1986

Figura 4.2 Participación porcentual de las importaciones mexicanas de Estados Unidos, Unión Europea y resto del mundo



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), 1986

Con la finalidad de analizar el impacto sobre el comercio exterior agregado entre México y la Unión Europea tomamos, en primer lugar, los 7 años anteriores y posteriores a la entrada en vigor del TLCUEM y observamos que la TCPA del comercio total es de 9.9 por ciento en el periodo 1993-2000 y de 12.6 por ciento en el lapso de 2000-2007, lo que significa que **el TLCUEM generó un aumento del comercio total entre México y la Unión Europea de los 15**, lo que se ve más claramente si calculamos, en el mismo lapso, la tasa de crecimiento total, se observa **que el comercio en su conjunto crece 93.4 por ciento antes y 129.6 por ciento después del TLCUEM**, por lo que hay un crecimiento más o menos importante en el comercio total. No obstante, si tomamos el periodo más largo posterior a la entrada en vigor del TLCUEM, se observa que la TCPA baja de 12.6 por ciento, de 2000-2007, a 7.2 por ciento en ese lapso más largo de 2000-2018 (véase la tabla 4.8).

Asimismo, el comportamiento del comercio total de México con el mundo, tuvo una TCPA de 16.5 por ciento en el periodo 1993-2000; de 7.2 por ciento en 2000-2007 y de 5.6 por ciento en 2000-2018. Así, se observa un comportamiento similar, en el último lapso mencionado, al comercio global de México con la Unión Europea, por lo que en dicha baja muy

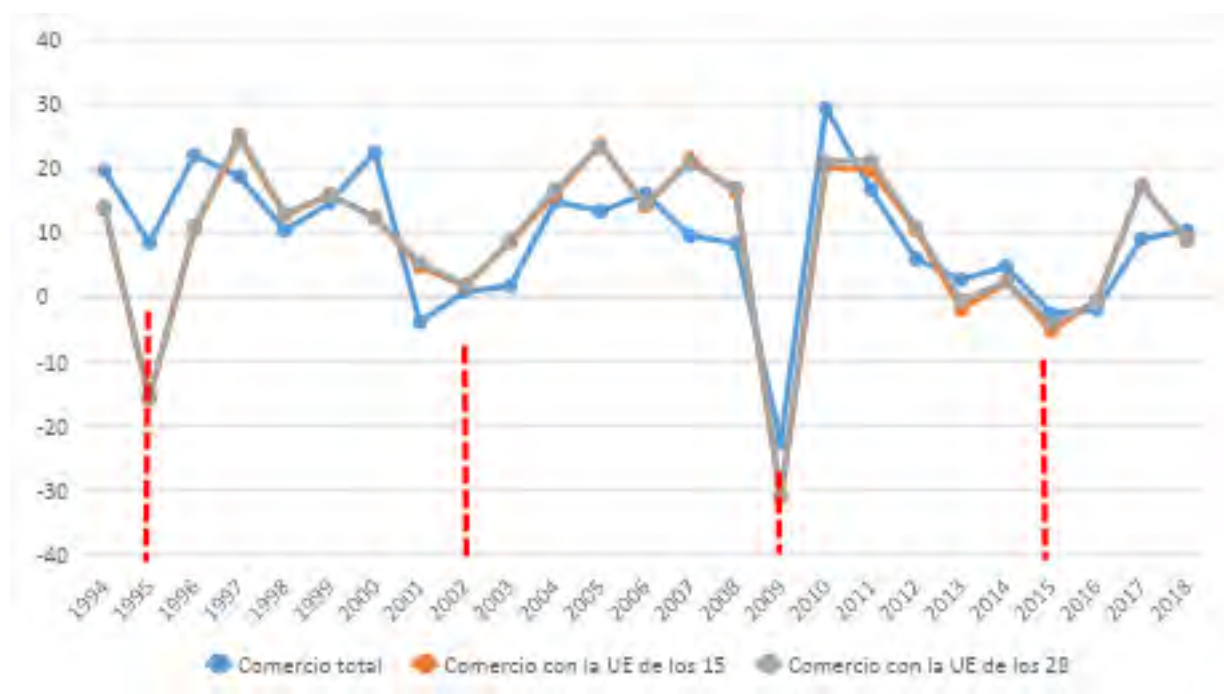
probablemente haya influido la gran crisis mundial derivada de la crisis financiera iniciada en Estados Unidos en 2008 (Véase Figura 4.3).

Tabla 4.8 México, comercio total de con la Unión Europea, 1993-2018 (miles de dólares)

Año	Comercio total Unión Europea de los 15	Tasa de crecimiento anual	Comercio total Unión Europea de los 28	Tasa de crecimiento anual
1993	10,262,576		10,393,799	
1994	11,672,641	13.7	11,844,705	14.0
1995	9,833,867	-15.8	9,961,894	-15.9
1996	10,864,964	10.5	11,061,496	11.0
1997	13,526,295	24.5	13,844,095	25.2
1998	15,243,339	12.7	15,641,242	13.0
1999	17,669,186	15.9	18,108,349	15.8
2000	19,852,316	12.4	20,353,741	12.4
2001	20,777,411	4.7	21,422,345	5.3
2002	21,138,743	1.7	21,832,318	1.9
2003	22,941,399	8.5	23,734,155	8.7
2004	26,608,763	16.0	27,686,557	16.7
2005	32,905,509	23.7	34,176,938	23.4
2006	37,543,715	14.1	39,129,004	14.5
2007	45,581,142	21.4	47,220,165	20.7
2008	52,945,114	16.2	55,189,255	16.9
2009	36,349,034	-31.3	37,994,001	-31.2
2010	43,681,359	20.2	45,985,892	21.0
2011	52,293,593	19.7	55,730,497	21.2
2012	57,729,616	10.4	61,750,210	10.8
2013	56,579,361	-2.0	61,381,763	-0.6
2014	57,884,404	2.3	62,868,734	2.4
2015	54,799,295	-5.3	60,198,539	-4.2
2016	54,536,172	-0.5	59,708,985	-0.8
2017	63,987,355	17.3	69,988,778	17.2
2018	69,524,439	8.7	76,254,544	9.0

Fuente: Subsecretaría de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía. Sistema de Consulta de Información Estadística por País.

Figura 4.3 México, tasas de crecimiento de su comercio total y con la Unión Europea de los 15 y de los 28, 1994-2018 (%)



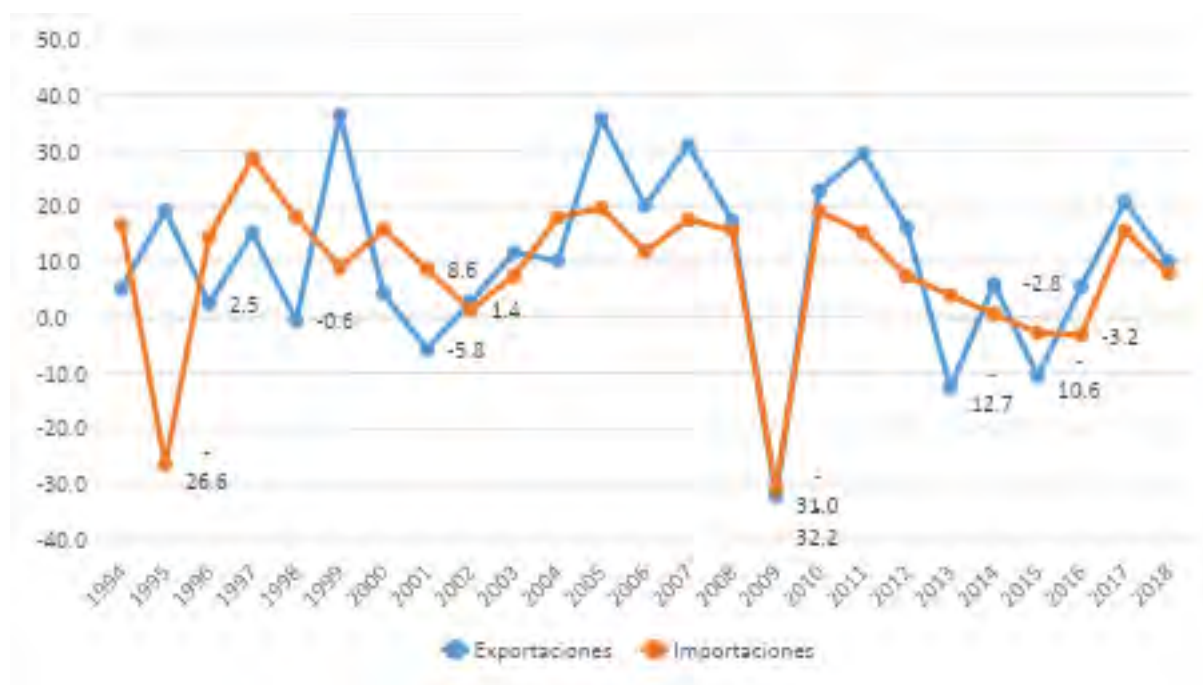
Fuente: Secretaría de Economía (s/f.a) y Subsecretaría de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía. Sistema de Consulta de Información Estadística por País.

Las tasas de crecimiento anual del comercio total de México y con la Unión Europea reflejan claramente las crisis económicas que acontecen en el mundo. Así, vemos caer el comercio de México tanto con el mundo como con la Unión Europea en 1995; 2001-2002, y 2008-2010 y algunos años subsecuentes. Reflejando con ello las crisis mexicana de 1994; la argentina y el ataque a las Torres Gemelas de Nueva York en 2001 y 2002, y la norteamericana de 2008 (Véase la figura 4.3).

En 1995 el comercio total con la Unión Europea cae 15.8 por ciento; las exportaciones solo crecen poco más del 19 por ciento y las importaciones en -26.6 por ciento en ese año (Véanse tablas 4.9 y 4.10). En 2001 y 2002, otra vez las tasas de crecimiento del comercio total disminuyen de 12.4 por ciento en 2000, a 4.7 y 1.7 por ciento, respectivamente; las exportaciones, por su parte, tienen un mal desempeño creciendo en -5.8 por ciento en 2001 y solo 2.9 por ciento en 2002; mientras que las importaciones crecen en 8.6 y 1.4 por ciento, respectivamente, reflejando, en parte, las crisis ya mencionadas.

La crisis norteamericana del 2008 golpea a la economía mexicana de forma severa, haciendo que el PIB varié en -5.3 por ciento, lo cual se ve reflejado en una caída enorme del comercio exterior de México con la Unión Europea en -31.3 por ciento, en 2009, con cifras similares en las exportaciones (-32.2 por ciento) e importaciones (31.0 por ciento), la mayor caída de todo el periodo analizado. Posteriormente hay un par de años, 2015 y 2016, con tasas negativas de crecimiento en el comercio total con la Unión Europea, -5.3 y -0.5 por ciento y en exportaciones (-10.6 y 5.5 por ciento) e importaciones (-2.8 y -3.2 por ciento) (Véase Figura 4.4).

Figura 4.4.. México, exportaciones e importaciones, a y de la Unión Europea, 1994-2018 (porcentajes)



Fuente: Subsecretaría de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía. Sistema de Consulta de Información Estadística por País.

Analizando las exportaciones e importaciones por separado, observamos que, en los siete años siguientes a la entrada en vigor del TLCUEM, **el crecimiento de las exportaciones tiene un mejor desempeño que las importaciones, lo cual es relativamente favorable para México, ya que las exportaciones crecen en promedio anual en 14.3 por ciento, mientras que las importaciones lo hacen en 11.9 por ciento.** Esto se muestra también tomando la

variación entre los dos años (2000 y 2007) en los siete años anteriores y posteriores a dicho Tratado, las exportaciones crecen 109.6 por ciento antes y 154.8 por ciento después, por lo que muestra una diferencia de 45.2 puntos porcentuales entre ambos periodos; mientras que las importaciones crecen 87.9 por ciento antes y 120 por ciento, en ese mismo lapso dando una diferencia de 32.1 puntos porcentuales (Véanse los tablas 4.9 y 4.10 y figura 4.).

Tabla 4.9 México, exportaciones a la Unión Europea, 1993-2018 (miles de dólares)

Año	Exportaciones totales Unión Europea de los 15	Tasa de crecimiento anual	Exportaciones totales Unión Europea de los 28	Tasa de crecimiento anual
1993	2,615,181		2,623,535	
1994	2,751,548	5.2	2,757,904	5.1
1995	3,282,879	19.3	3,306,270	19.9
1996	3,363,608	2.5	3,431,486	3.8
1997	3,874,983	15.2	3,963,284	15.5
1998	3,852,590	-0.6	3,983,317	0.5
1999	5,256,178	36.4	5,417,546	36.0
2000	5,480,947	4.3	5,631,870	4.0
2001	5,162,926	-5.8	5,232,264	-7.1
2002	5,311,571	2.9	5,420,660	3.6
2003	5,932,103	11.7	6,034,114	11.3
2004	6,537,203	10.2	6,667,349	10.5
2005	8,877,070	35.8	9,074,747	36.1
2006	10,665,472	20.1	10,935,118	20.5
2007	13,965,590	30.9	14,257,611	30.4
2008	16,395,152	17.4	16,946,663	18.9
2009	11,114,137	-32.2	11,496,368	-32.2
2010	13,646,260	22.8	14,253,999	24.0
2011	17,678,075	29.5	18,914,184	32.7
2012	20,546,676	16.2	21,802,244	15.3

2013	17,938,973	-12.7	19,344,467	-11.3
2014	19,016,392	6.0	19,927,070	3.0
2015	17,002,113	-10.6	18,001,704	-9.7
2016	17,935,859	5.5	18,890,760	4.9
2017	21,682,179	20.9	22,775,884	20.6
2018	23,848,551	10.0	25,071,901	10.1

Fuente: Subsecretaría de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía. Sistema de Consulta de Información Estadística por País.

Tabla 4.10 México, importaciones de la Unión Europea, 1993-2018 (miles de dólares)

Año	Importaciones totales Unión Europea de los 15	Tasa de crecimiento anual	Importaciones totales Unión Europea de los 28	Tasa de crecimiento anual
1993	7,647,395		7,770,264	
1994	8,921,093	16.7	9,086,801	16.9
1995	6,550,988	-26.6	6,655,624	-26.8
1996	7,501,356	14.5	7,630,010	14.6
1997	9,651,312	28.7	9,880,811	29.5
1998	11,390,749	18.0	11,657,925	18.0
1999	12,413,008	9.0	12,690,803	8.9
2000	14,371,369	15.8	14,721,871	16.0
2001	15,614,485	8.6	16,190,081	10.0
2002	15,827,172	1.4	16,411,658	1.4
2003	17,009,296	7.5	17,700,041	7.9
2004	20,071,560	18.0	21,019,208	18.8
2005	24,028,439	19.7	25,102,191	19.4
2006	26,878,243	11.9	28,193,886	12.3
2007	31,615,552	17.6	32,962,554	16.9
2008	36,549,962	15.6	38,242,592	16.0
2009	25,234,897	-31.0	26,497,633	-30.7
2010	30,035,099	19.0	31,731,893	19.8
2011	34,615,518	15.3	36,816,313	16.0

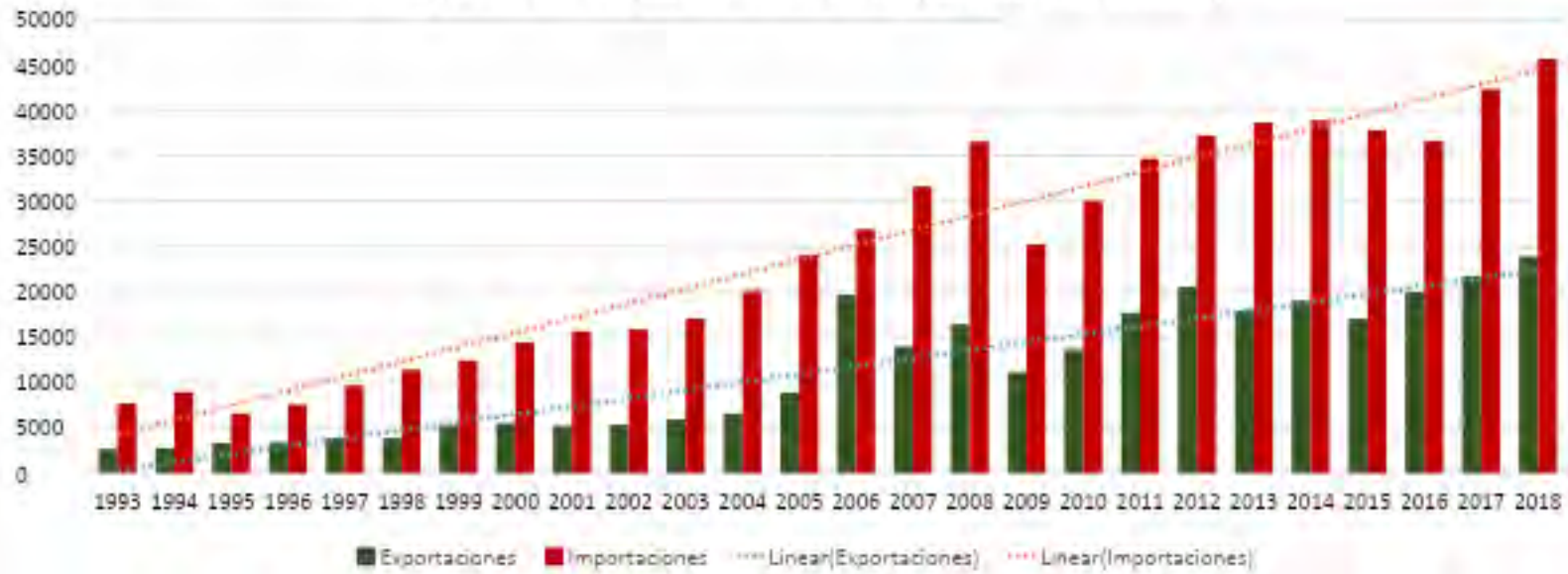
2012	37,182,940	7.4	39,947,966	8.5
2013	38,640,388	3.9	42,037,296	5.2
2014	38,868,012	0.6	42,941,664	2.2
2015	37,797,182	-2.8	42,196,835	-1.7
2016	36,600,313	-3.2	40,818,225	-3.3
2017	42,305,176	15.6	47,212,894	15.7
2018	45,675,888	8.0	51,182,643	8.4

Fuente: Subsecretaría de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía. Sistema de Consulta de Información Estadística por País.

El saldo en la balanza comercial de México con la Unión Europea de los 15 países aumentó en los siete años posteriores a la entrada en vigor del TLCUEM, ya que en el periodo 1993-2000 la TCPA de dicho saldo fue de 8.5 por ciento, mientras que en el lapso 2000-2007 la TCPA es de 10.3 por ciento. Asimismo, tomando la variación global en los siete años antes de la entrada en vigor el TLCUEM dicho saldo crece en 76.7 por ciento y en igual lapso posterior a la entrada en vigor del Tratado el crecimiento es del 98.5 por ciento, por lo que el Tratado se muestra adverso a México en términos del saldo en balanza comercial con la Unión Europea de los 15 países. No obstante, de 2000 a 2018 dicho saldo observa una TCPA de tan solo 5.1 por ciento, lo cual es un signo relativamente favorable al comercio de México con la Unión Europea. El considerar a la Unión Europea de los 28, observamos que no hay cambios significativos en las TCPA en el saldo comercial entre México y la Unión Europea (Véase figura 4.6 y tablas 4.9 y 4.10).

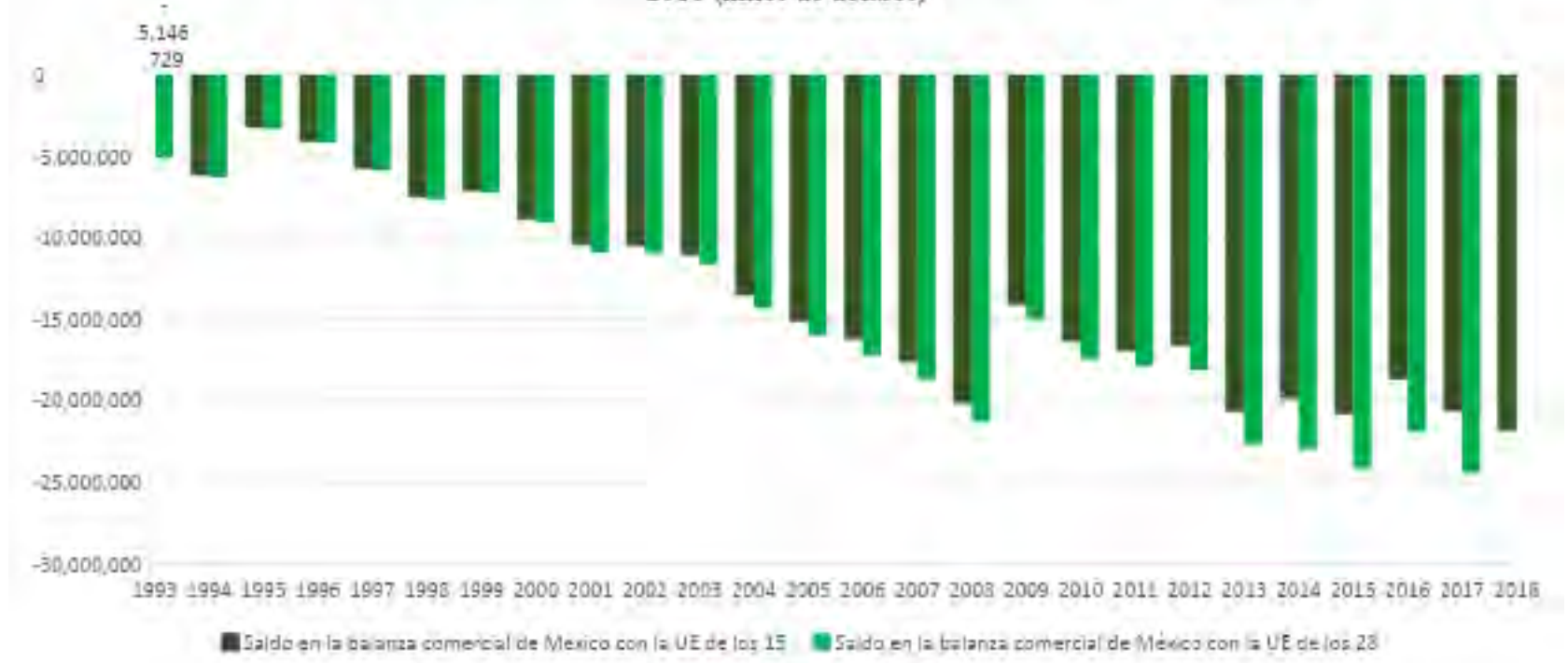
Si tomamos el comercio total de México con la Unión Europea, se observa que este aumenta favorablemente en los seis años posteriores a la entrada en vigor del Tratado respecto a los seis años anteriores. Así el monto de comercio exterior en el primer periodo (1993-1999) fue de 89,073 millones de dólares, mientras que en los seis años posteriores a la entrada en vigor del Tratado (2001-2007) el monto es de 207,497 millones de dólares, es decir, es 2.3 veces superior en el periodo posterior respecto al lapso anterior.

Figura 4.5 México, evolución de las exportaciones e importaciones a la Unión Europea de los 15 países, 1993-2018 (millones de dólares)



Fuente: Secretaría de Economía (s/f.a).

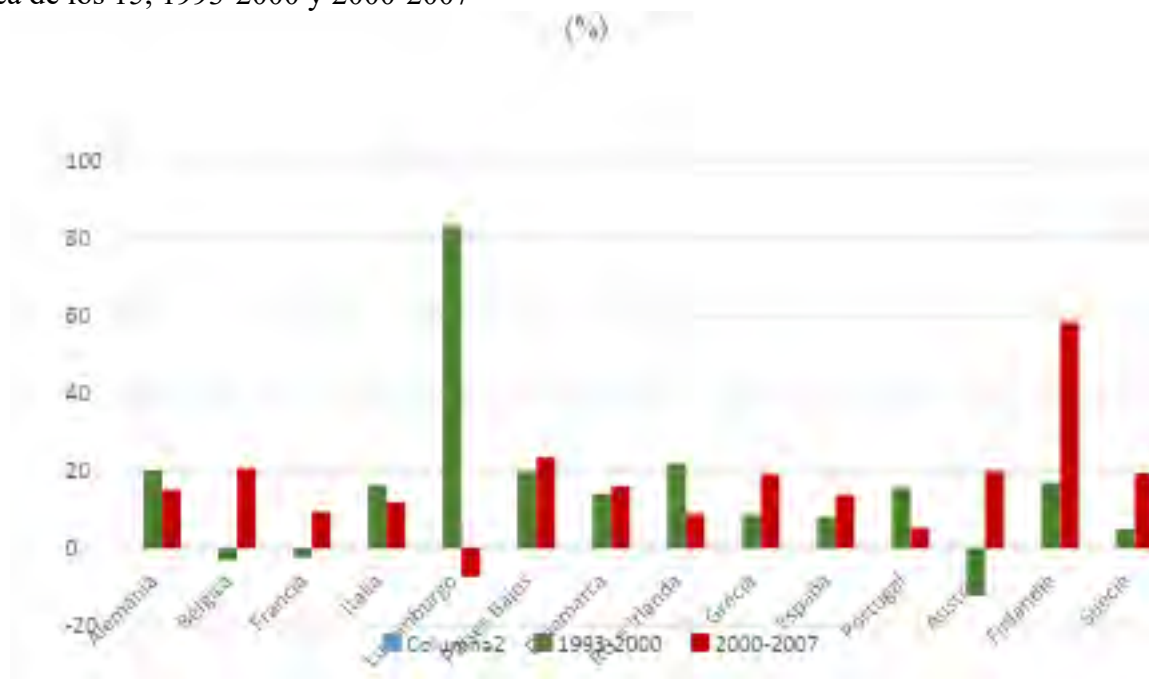
Figura 4.6. México, saldo de la balanza comercial con la Unión Europea de los 15 y 28 países, 1993-2018 (miles de dólares)



Fuente: Secretaría de Economía (s/f.a)

Respecto a las exportaciones mexicanas a la Unión Europea, los países con mayor crecimiento fueron Finlandia, Bélgica, Suecia, Grecia, Francia, Austria y España, con diferencias en sus tasas de crecimiento promedio anual de 41.3, 23.8, 14.4, 10.3, 6.7, 6.4 y 5.7 puntos porcentuales, respectivamente (Figura 4.7).

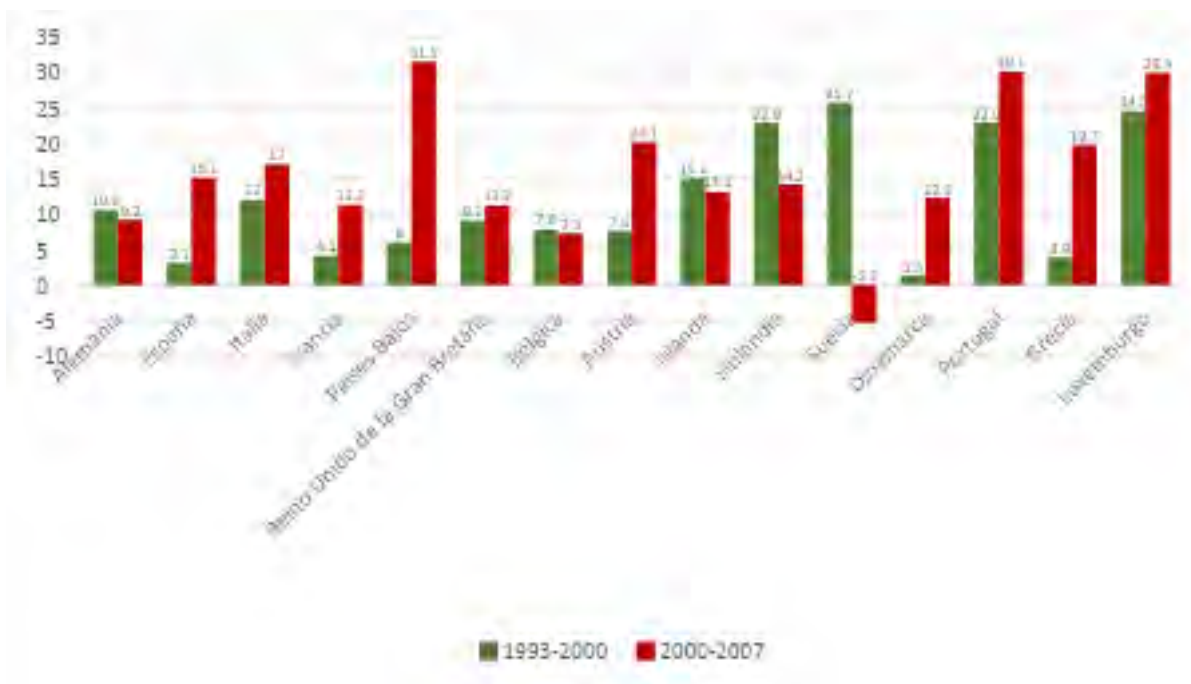
Figura 4.7. México, tasas de crecimiento promedio anual de las exportaciones hacia la Unión Europea de los 15, 1993-2000 y 2000-2007



Fuente: Secretaría de Economía (s/f.a).

En relación con las importaciones mexicanas provenientes de la Unión Europea, el resultado de la entrada en vigor del TLCUEM, es favorable para algunos países de la Unión Europea de los 15. Así, tenemos que 8 de los 15 países se beneficiaron en gran medida como se puede observar en la Figura 4.8. En orden de importancia tenemos a los Países Bajos, Grecia, Austria, España, Dinamarca, Portugal, Luxemburgo e Italia, con diferencias en las tasas de crecimiento promedio anual de sus exportaciones hacia México de 25.5, 15.8, 12.5, 12.0, 11.0, 7.2, 5.4 y 5.0 puntos porcentuales, respectivamente.

Figura 4.8 México, tasas de crecimiento promedio anual de las importaciones provenientes de la Unión Europea de los 15, 1993-2000 y 2000-2007 (porcentajes)

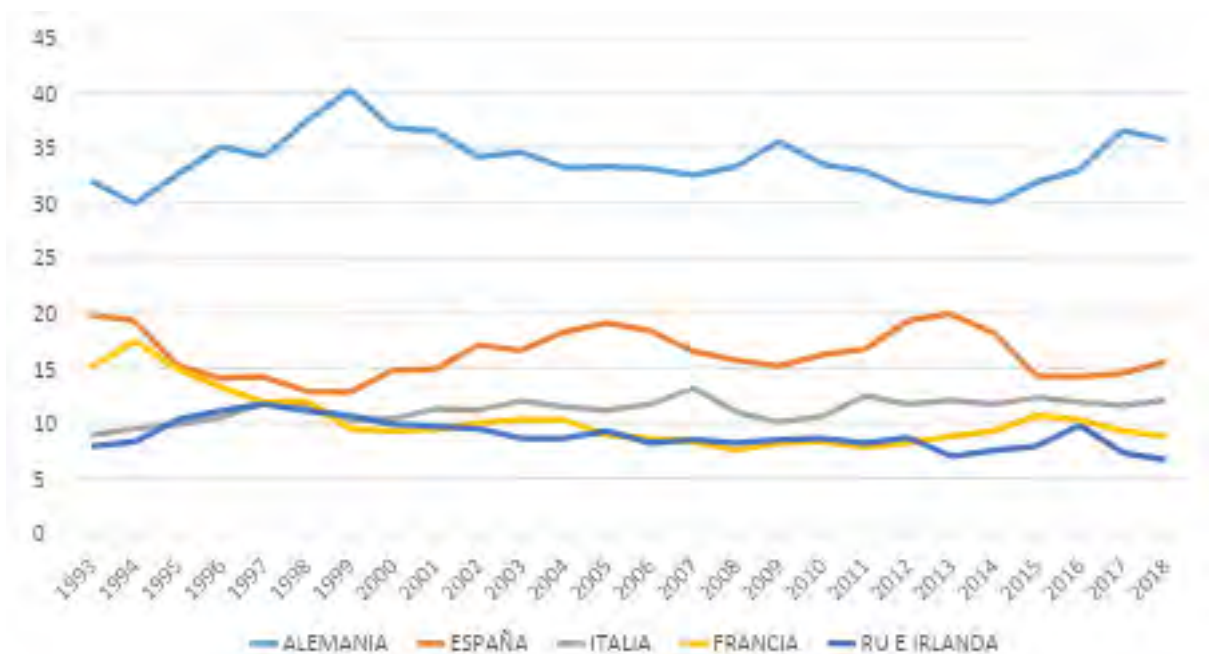


Fuente: Secretaría de Economía (s/f.a).

Un análisis a nivel agregado y para los 15 países miembros de la Unión Europea, se observa una alta concentración del comercio en solo 7 países (Alemania, España, Italia, Reino Unido e Irlanda y Francia) reúnen el 81 por ciento del comercio total con México. Alemania ocupa el primer lugar, con un promedio de 33.1 por ciento de participación en el periodo 1993-2018; España se ubica en segundo lugar con cerca del 16 por ciento; le sigue Italia con 11.0 por ciento; el cuarto lugar se ubica Reino Unido e Irlanda con 10.9 por ciento, por último, está Francia con 10.0 por ciento (véase la Figura 4.9).

Si tomamos el comercio total de México con la Unión Europea, se observa que este aumenta favorablemente en los seis años posteriores a la entrada en vigor el Tratado respecto a los seis años anteriores. Así el monto de comercio exterior en el primer periodo (1993-1999) fue de 89,073 millones de dólares, mientras que en los seis años posteriores a la entrada en vigor del Tratado (2001-2007) el monto es de 207,497 millones de dólares, es decir, es 2.3 veces superior en el periodo posterior respecto al lapso anterior.

Figura 4.9. México, participación porcentual de los seis principales socios comerciales de la Unión Europea, 1993-2018



En conclusión, de acuerdo con lo anterior, el comercio entre México y la Unión Europea crece durante los 7 años posteriores a la entrada en vigor el TLCUEM y durante el lapso más largo de tiempo que va de 2000-2018, aunque en este último el crecimiento es un poco más lento. El aumento de comercio es, en apariencia, favorable para México, ya que las exportaciones mexicanas crecen un poco más rápido que las importaciones. No obstante, las expectativas de un aumento importante del comercio mexicano con la Unión Europea poco es lo que se logró, el cambio en las tasas de crecimiento es muy pequeño, ya que el comercio total crecía, en los 7 años anteriores al TLCUEM, a una TCPA de 9.9 por ciento, mientras que en los 7 años posteriores lo hace al 12.6 por ciento, siendo la diferencia de 2.7 punto porcentuales. Asimismo, tomando a la Unión Europea de los 28 el cambio en las tasas de crecimiento en ambos periodos es muy similar de 10.1 y 12.8 por ciento, respectivamente, con la misma diferencia de 2.7 puntos porcentuales entre ambas tasas. Mientras que el saldo en la balanza comercial es adversa para México en todo el periodo. No obstante, si tomamos el monto de comercio total vemos que aumenta 2.3 veces dicho comercio en el periodo de los seis años posteriores a la entrada en vigor del Tratado frente a los seis años anteriores. Por lo que hay un efecto favorable en términos del comercio entre México y la Unión Europea.

## **4.3 La inversión extranjera directa**

### **4.3.1 Marco conceptual**

De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2011) la inversión extranjera directa

es una categoría de inversión transfronteriza que realiza un residente de una economía (el inversor directo) con el objetivo de establecer un interés duradero en una empresa (la empresa de inversión directa) residente en una economía diferente de la del inversor directo. La motivación del inversor directo es establecer una relación estratégica de largo plazo con la empresa de inversión directa para garantizar un nivel significativo de influencia por parte del inversor en la gestión de la empresa de inversión directa (p. 17).

El Fondo Monetario Internacional (FMI) (2009), por su parte la define de la siguiente forma:

Un inversionista directo es una entidad o grupo de entidades relacionadas que pueden ejercer control o ejercer un grado significativo de influencia sobre otra entidad que es residente de una economía diferente. Una empresa de inversión directa es una entidad sujeta al control o a un grado significativo de influencia por parte de un inversionista directo. En ciertos casos, una sola entidad puede ser, al mismo tiempo, inversionista directa, empresa de inversión directa y empresa emparentada (como se define en el párrafo 6.17 c)) en sus relaciones con otras empresas (p. 107).

Asimismo, una empresa emparentada es aquella que está bajo la influencia o control del mismo inversionista inmediato o indirecto pero ninguna de las empresas emparentadas controla o influye sobre otra (FMI, 2009, p. 109).

En relación con quién puede ser un inversionista directo, el FMI (2009), señala los siguientes entes:

- a) Un individuo o un hogar.
- b) Una empresa, constituida o no constituida en sociedad, pública o privada.
- c) Un fondo de inversión.
- d) Un gobierno u organismo internacional.
- e) Una institución sin fines de lucro en una empresa que opera con fines de lucro; no obstante, la relación entre dos instituciones sin fines de lucro no se incluye en la inversión directa.
- f) Una sucesión, un síndico de una quiebra (persona que se encarga de liquidar el activo y el pasivo del deudor) u otro fideicomiso.
- g) Una combinación cualquiera de dos o más de los anteriores (p. 110).

#### **4.3.2 Principales proveedores de IED a México y el lugar de la Unión Europea**

El principal proveedor de IED que entra a México desde hace mucho tiempo es Estados Unidos, cuya influencia es indudable, aunque recientemente muestra disminuciones en su participación al aumentar la aportación de otras regiones del mundo. En el periodo 1993-2000 la IED proveniente de Estados Unidos promedia 62.1 por ciento. A partir del año 2002 se presentan disminuciones en la participación de ese país en la IED mexicana, llegando a promediar 52.5 por ciento en el periodo 2000-2007, por lo que baja entre un periodo y otro casi 10 puntos porcentuales. Si se le suma la aportación canadiense, el porcentaje aumenta al 65.8 por ciento, en el periodo 1993-2000, y 58.2 por ciento en el lapso de 2000-2007, reduciendo su participación entre ambos periodos en cerca de 7.6 puntos porcentuales.

Mientras que la participación de países de la UE en la IED acumulada absorbida por México, entre 1993 y 2000, es baja, si se compara con la ejercida por Estados Unidos. Dentro de los principales países que invierten de forma directa en México, destacan Holanda, con 5.9

por ciento en promedio en dicho lapso; España, 4.8 por ciento; Reino Unido, 4.8 por ciento, y Alemania, con 3.3 por ciento. En conjunto para 7 de los principales países europeos inversores directos en México aportan en promedio, entre 1993 y 2000, 19.7 por ciento de toda la IED que recibe México. Si analizamos los 7 años posteriores a la entrada en vigor del TLCUEM encontramos que aumenta la participación de la Unión Europea en el total de la IED que recibe México en 6.6 puntos porcentuales, pasando de 19.7 por ciento al 26.3 por ciento, cerca de la disminución que sufre Estados Unidos y Canadá (7.6 puntos porcentuales) (véase tabla 4.11). Una primera conclusión es que el TLCUEM ha incentivado la IED de la UE hacia México.

Tabla 4.11. México, participación de distintos países en la inversión extranjera directa, 1993-2018 (porcentajes)

País de origen	Estados Unidos	España	Países Bajos	Canadá	Alemania	Japón	Reino Unido	Suiza	Francia	Suecia	Italia	Resto	Total
1993	71.5	1.3	1.8	1.5	2.3	1.5	3.9	2.1	1.6	0.0	0.1	12.5	100.0
1994	46.5	1.4	7.4	6.9	2.9	5.9	5.6	0.5	0.8	0.1	0.0	22.0	100.0
1995	65.9	0.6	8.9	2.0	6.5	1.9	2.7	2.4	1.5	0.7	0.1	6.8	100.0
1996	67.9	1.0	5.5	7.0	2.6	1.8	1.1	1.1	1.6	1.2	0.2	9.0	100.0
1997	61.0	2.7	3.0	2.0	4.0	2.9	15.1	0.2	0.7	0.1	0.2	8.1	100.0
1998	66.2	4.0	12.6	2.5	1.6	1.2	2.0	0.6	1.5	0.7	0.2	7.0	100.0
1999	52.6	7.1	2.3	4.4	4.9	10.5	2.9	0.7	2.9	5.2	0.5	58.6	100.0
2000	65.3	20.5	5.6	3.1	1.6	3.8	5.2	0.4	-12.0	-1.1	0.3	72.5	100.0
2001	71.7	9.5	3.9	2.7	2.4	1.5	3.7	0.4	-0.2	0.4	0.2	75.6	100.0
2002	56.4	22.5	1.9	1.4	3.0	1.7	6.3	1.0	1.3	-0.2	0.2	60.9	100.0
2003	60.9	10.7	2.4	2.1	2.7	2.3	6.3	1.8	4.0	0.0	0.2	67.5	100.0
2004	40.0	26.1	11.6	3.4	1.8	3.5	1.7	6.7	1.6	1.7	0.3	41.6	100.0
2005	55.3	9.7	6.9	2.3	1.9	1.4	3.1	1.3	3.1	0.6	0.4	69.3	100.0
2006	67.8	7.4	1.0	4.6	2.4	2.6	5.6	2.7	-1.3	0.5	0.5	74.0	100.0
2007	49.8	14.3	2.5	5.4	2.3	2.2	1.8	1.0	1.1	0.3	0.4	68.7	100.0
2008	40.4	17.9	1.6	16.5	2.4	2.9	2.8	1.4	2.9	0.5	0.6	50.4	100.0
2009	47.2	15.4	1.4	12.1	1.5	4.4	0.1	0.6	2.8	0.1	0.4	61.4	100.0
2010	41.2	14.6	21.2	7.8	2.2	4.7	1.9	-0.6	2.1	-0.7	0.5	46.1	100.0
2011	51.2	13.8	0.9	6.2	3.3	3.7	1.0	0.1	2.2	0.2	0.9	67.6	100.0
2012	44.8	-1.6	4.1	7.7	5.4	10.6	1.2	1.0	3.3	1.2	2.6	64.5	100.0
2013	35.1	0.9	2.1	10.6	4.1	3.5	2.8	0.9	1.6	0.6	-0.9	73.7	100.0
2014	34.4	14.6	1.9	9.7	7.1	8.2	0.8	1.0	3.9	0.4	0.9	51.6	100.0
2015	54.5	11.0	0.8	3.1	3.6	6.3	1.0	0.6	2.7	-0.1	1.7	69.1	100.0
2016	35.5	11.4	0.7	7.4	9.1	6.3	1.5	1.9	1.5	0.3	2.6	57.4	100.0
2017	45.1	9.8	-0.6	8.3	8.0	7.2	1.5	0.9	1.6	-0.1	5.5	58.0	100.0

2018	34.8	12.2	2.2	12.3	8.7	6.7	2.2	1.9	1.8	0.5	4.5	47.1	100.0
------	------	------	-----	------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------	-------

\*La diferencia entre el total de IED publicado por la Secretaría de Economía y la desagregación por país de origen, se debe a que esta última solo incluye las nuevas inversiones reportadas al RNIE más el valor de la importación temporal de maquinaria y equipo de empresas maquiladoras.

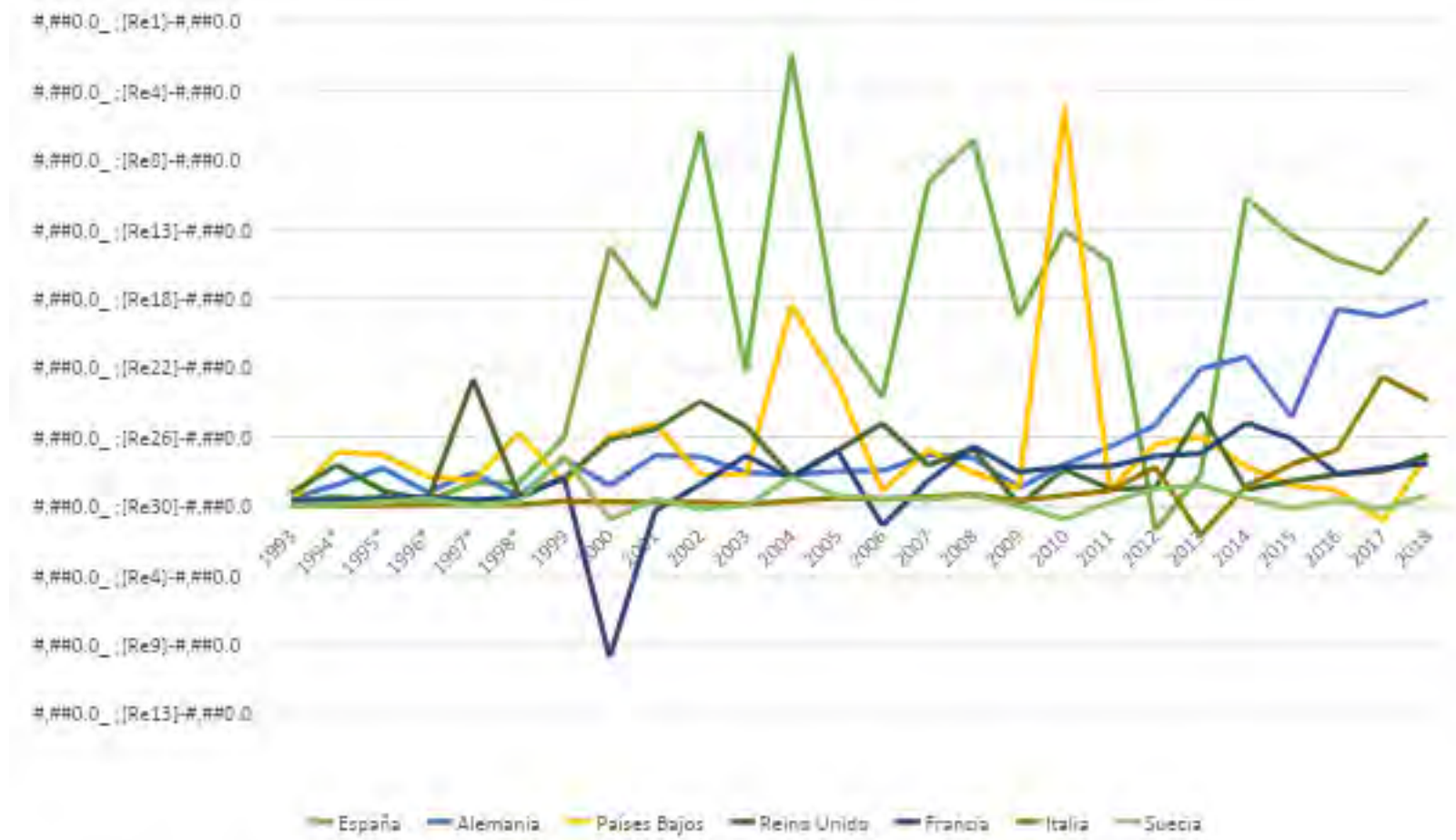
Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Tabla 4.12 México, inversión extranjera directa por país de origen, 1990-2018  
(millones de dólares)

AÑO	ESPAÑA	HOLANDA	ALEMANIA	REINO UNIDO	FRANCIA	SUECIA	ITALIA	SUMA	TASA DE CRECIMIENTO %
1993	63.5	88.3	111.4	189.2	76.9	2.4	4.6	536.3	-24.5
1994	145.5	783.2	306.9	592.2	90.3	9.3	2.5	1,929.8	259.9
1995	49.8	743.8	547.9	223.6	125.7	61.0	10.5	1,762.5	-8.7
1996	78.9	427.8	203.2	83.0	125.1	97.5	18.6	1,034.2	-41.3
1997	327.3	368.3	482.7	1,829.7	90.7	7.2	29.3	3,135.2	203.2
1998	335.2	1,051.7	134.0	165.8	124.3	58.1	16.9	1,886.0	-39.8
1999	991.9	326.2	685.7	406.0	402.9	726.5	69.1	3,608.2	90.1
2000	3,731.9	1,017.0	297.6	955.7	-2,185.0	-194.0	59.5	3,682.7	65.9
2001	2,852.0	1,183.5	731.2	1,109.1	-69.9	107.2	49.7	5,962.6	-0.2
2002	5,415.4	454.4	716.5	1,515.8	314.1	-43.2	49.6	8,422.6	41.3
2003	1,959.1	446.2	485.4	1,153.4	726.5	6.1	29.6	4,806.2	-43.1
2004	6,527.6	2,905.5	450.1	428.8	404.9	416.5	74.8	11,208.2	133.9
2005	2,526.3	1,791.5	503.0	795.7	809.5	153.2	114.7	6,693.9	-41.0
2006	1,566.0	216.2	508.3	1,192.1	-282.6	111.9	100.2	3,412.1	-48.2
2007	4,649.5	812.8	740.7	592.9	361.9	94.3	131.3	7,383.3	161.2
2008	5,300.5	484.4	697.0	830.1	866.4	150.1	167.3	8,495.8	-4.5
2009	2,749.0	246.1	263.8	15.3	491.0	9.2	78.8	3,853.1	-52.6
2010	3,982.5	5,767.3	606.2	526.5	565.4	-192.2	149.2	11,404.9	184.4
2011	3,533.2	232.3	854.1	249.3	572.3	56.4	222.4	5,720.0	-49.5
2012	-349.8	894.3	1,171.8	259.7	719.8	251.1	564.0	3,510.9	-37.7
2013	453.9	1,008.4	1,983.1	1,353.7	759.7	300.0	-419.5	5,439.3	95.1
2014	4,457.0	570.4	2,158.9	238.9	1,200.7	115.0	284.1	9,025.1	28.3
2015	3,903.3	299.5	1,288.1	364.7	972.0	-33.2	606.7	7,401.2	-13.9
2016	3,567.2	225.6	2,849.4	455.8	454.8	84.8	806.2	8,443.8	6.7
2017	3,361.0	-213.1	2,740.3	500.6	547.0	-40.1	1,864.7	8,760.4	-4.6
2018	4,167.0	753.0	2,965.5	738.8	620.7	161.7	1,530.9	10,937.5	26.1

Fuente: Gobierno de México (s/fa)

Figura 4.10 México, inversión extranjera directa por país de origen, 1990-2018  
(millones de dólares)



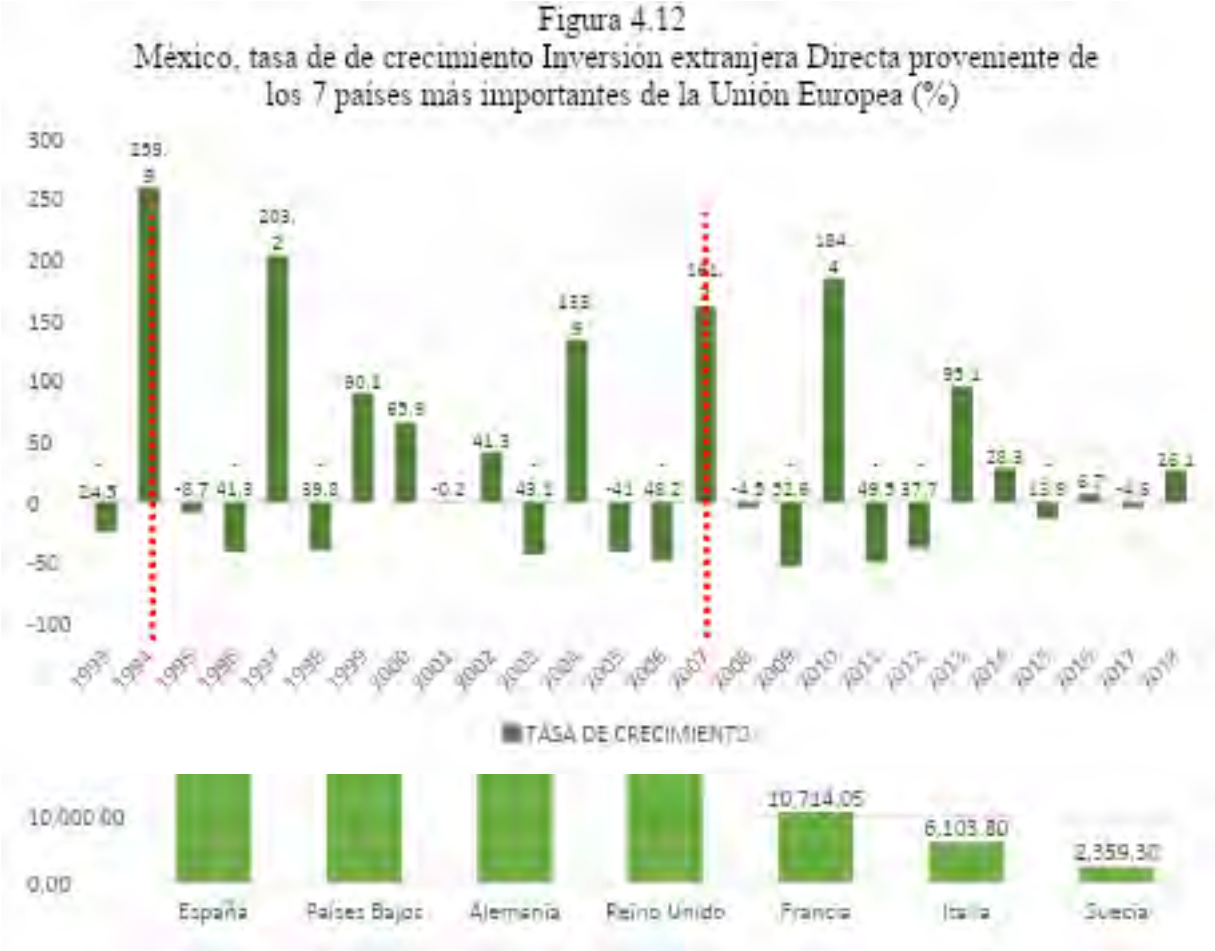
Fuente: Elaboración propia con datos de Gobierno de México (s/f)

El comportamiento de la IED proveniente de los principales países de la Unión Europea a México no ha sido regular en el periodo analizado (1993-2018), ya que muestra variaciones anuales muy dispares en los 26 años analizados, doce años con tasas positivas y catorce con tasas negativas para el conjunto de 7 países. No obstante, para los años con tasas de crecimiento positivo, han sido muy superiores a los años con tasas negativas. Así, el promedio de crecimiento positivo de los 12 años es de 108 por ciento, mientras que para el conjunto de años con crecimiento negativo promedian 29.3 por ciento. Con ello podemos concluir que el saldo en la entrada de capital proveniente de la Unión Europea por IED es positivo, como se mencionó en el párrafo anterior.(véase figura 4.10).

No obstante lo anterior, el monto acumulado de IED que envían los principales países de la Unión Europea a México es, en los siete años posteriores a la entrada en vigor del TLCUEM, más de tres veces el monto acumulado de lo remitido en los siete años anteriores a la entrada en vigor de dicho Tratado, ya que el primero es de 49,202 millones de dólares, mientras que el monto acumulado del periodo anterior es de solo 13,869 millones de dólares. Por lo que se puede concluir que el Tratado contribuyó al aumento de la IED proveniente de la Unión Europea.

De los siete principales países de la Unión Europea que participan con IED hacia México, destaca en primer lugar, España; en segundo los Países Bajos (Holanda); en tercero, Alemania; en cuarto Reino Unido; seguidos de Francia Italia y Suecia. Al inicio del periodo, en 1993, destacaba Reino Unido, le seguía Alemania, Países Bajos, Francia, España, Italia y Suecia. Así, tenemos que España avanza de forma importante y del lugar cinco pasa a ocupar un primer lugar que monopoliza durante todo el periodo analizado; Países Bajos se mantiene ya

que del tercer lugar se pasa a ocupar un segundo lugar, desplazando a Alemania de dicho lugar y este pasa a un importante tercer lugar (véase Figura 4.11).



Entre 1993 y 1999 se observa un aumento de la IED proveniente de los principales países de la Unión Europea (Holanda, Alemania, España, Francia, Reino Unido, Italia y Suecia) pasando de 536.3 millones de dólares, en 1993, a 3585.2 millones de dólares, en 1999, es decir un aumento de poco más de 3 mil millones de dólares, en ese lapso. Esto a pesar del esfuerzo de transformación tecnológica que las empresas europeas tuvieron que hacer ante la creciente competencia estadounidense y japonesa, con las políticas de convergencia regional que impone el Tratado de Maastricht (Novoa y De la Paz, 2001, p. 518) o a pesar de la crisis económica e inestabilidad monetario-financieras de principios de los noventa. Dicho comportamiento no es

homogéneo para esos países, ya que de los siete países cinco de ellos tuvieron TCPA positivas, mientras que Francia y Suecia vieron disminuir su IED hacia México con tasas de -25.5 y -287.4 por ciento, respectivamente. Los países que vieron crecer su IED hacia México fueron España, Italia y Reino Unido, con TCPA de 43.2, 38.7 y 26.8 por ciento, respectivamente en el periodo 1993-2000.

A partir de 1994 se observa un importante crecimiento de la IED proveniente de los principales países miembros de la Unión Europea con IED en México, alcanzando en conjunto un aumento de casi 31 260 por ciento en ese año respecto a 1993. A nivel de países, vistos individualmente, destacan Holanda (758.0 por ciento), Suecia (287.5 por ciento), Reino Unido (213.6 por ciento), Alemania (176.0 por ciento), España (127.2 por ciento). (Tabla 6) Estos aumentos se dan en el año que entra en vigor el TLCAN, por lo que podría pensarse que la Unión Europea reacciona ante la conformación del mercado integrado más importante en el hemisferio occidental y el segundo más importante del mundo, que hace replantear Figura 4 (Novoa y Toledo, 2001, p. 518) (Ver Figura 4 en el anexo)

Otro momento en que se observa un gran crecimiento de la IED a nivel de los países más importantes de la Unión Europea, es 1999, un año antes de que entre en vigor el TLCUEM, en este caso, destacan individualmente con altas tasas de crecimiento de 1998 a 1999, Suecia (1056.6 por ciento), Alemania (449.3 por ciento), España (223.6 por ciento) y Francia (31.8 por ciento). (Tabla 6) La IED que en conjunto aporta la Unión Europea es de 3 mil 722.6 millones de dólares y su crecimiento en 1999 es de 81.3 por ciento, respecto a 1998 (Tabla 7), por lo que las empresas de la Unión Europea reaccionan favorablemente a la entrada en vigor del TLCUEM.

En 1999 se alcanza el mayor monto de IED proveniente de la Unión Europea (3 mil 722.6 millones de dólares), a partir de ese año la IED ha tenido un comportamiento de altas y bajas, aunque el resultado final es positivo, la tasa de crecimiento anual de ese rubro es de 81.3 por ciento en 1999; -24.0 por ciento en 2000, 42.6 por ciento en 2001, -4.9 por ciento en 2002, y de -7.7 por ciento en 2003. Para el año 2000 se observa una baja en la participación de la IED de la Unión Europea en México pasando del 28.3 por ciento, en 1999, al 17.2 por ciento, en 2000, producto de la salida de capital francés por 2 mil 521 millones de dólares (Tabla 6), por lo que si se toma en cuenta la entrada bruta el monto de IED pasaría de 2 mil 828 millones de

dólares a 5 mil 349 millones de dólares y el crecimiento sería de 43.7 por ciento, con relación a 1999. No obstante, de la salida del capital francés, la evolución de IED que entró a México proveniente de la Unión Europea tiene un saldo positivo, ya para marzo de 2004 el monto anualizado es muy superior a los períodos anuales previos al alcanzar un monto cercano a los 5 mil millones de dólares (Tabla 7).

El número de empresas registradas con inversión provenientes de la Unión Europea en México, es de 6,241, al mes de marzo de 2004, que corresponde al 21.4 por ciento del total de empresas con IED registradas en México para ese momento (29,229)<sup>627</sup>. El sector más favorecido con la IED proveniente de la Unión Europea entre 1994 y marzo de 2004 es el de servicios, que recibe el 53.5 por ciento del total, le sigue en orden de importancia la industria manufacturera, con 33.6 por ciento, el comercio. 7.1 por ciento y otros sectores 5.8 por ciento.

La firma, por parte de México, de los dos más importantes Acuerdos comerciales (TLCAN y TLCUEM), estuvo fuertemente determinada por la necesidad de la entrada de inversión extranjera. Es por lo que a la apertura externa se agregan modificaciones en la legislación sobre inversión extranjera, que coadyuvan al gran crecimiento de la IED, que en 1994 rebasa los 10 mil millones de dólares y un crecimiento respecto al año anterior de 117.1%, monto y crecimiento nunca logrado.

La legislación sobre IED en México contemporánea data de 1944, cuando en Decreto del Presidente en turno se otorga al gobierno facultades discrecionales para exigir un 51.0 por ciento de la propiedad mexicana en todas las compañías mexicanas. En 1972, se emite la Ley para Promover la Inversión Mexicana y regular la Inversión Extranjera, la cual ratifica los principios establecidos en el Decreto anterior. En mayo de 1986 se emite el Reglamento de la Ley de 1972 que ofrece una mayor claridad y menos discrecionalidad que favorece el desarrollo de proyectos de transferencia de tecnología, entrada netas de divisas, generación de nuevos empleos, descentralización de la actividad económica y lograr elevadas tasas de formación de capital.

Con esos cambios se hace posible que los inversionistas extranjeros puedan realizar inversiones en México con 100.0 por ciento de propiedad en actividades económicas no

---

<sup>627</sup> En el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE). Para los años 2002 y 2003 no se incluye la estimación de la IED realizada que aún no ha sido notificada, por lo que la información puede tener un pequeño porcentaje de subvaluación..

restringidas, que alcanzaba a principios de los años noventa el 66.0 por ciento del PIB mexicano, en los sectores de alimentos, bebidas y tabaco, textiles, vestido, piel, productos de madera y papel, restaurantes, hoteles y comercio, con aprobación automática. En la actualidad hay sectores que aún se encuentran como actividades reservadas exclusivamente al Estado (extracción del petróleo y gas natural, refinación de petróleo, electricidad, etc.) y a mexicanos (difusión privada de programas de radio y televisión, entre otras)<sup>728</sup>. Hoy día, en México hay fuerte discusión entre las distintas fuerzas políticas para la realización de la reforma económica para quitar el freno a la IED en los sectores de energía eléctrica y el petróleo.

---

<sup>728</sup> Aspe Armella, Pedro, **El camino mexicano de la transformación económica**, FCE, México, 1993, pp. 144-146

## **Conclusiones**

## CONCLUSIONES

Gracias a la cooperación en la economía internacional se ha fomentado la fluidez en las actividades económicas y a la competencia que permite aumentar la productividad interna ya que tener intereses en común permiten llegar a acuerdos sobre las actividades y planes. Con el neoinstitucionalismo y la teoría neoliberal hemos analizado el funcionamiento y los resultados de la cooperación entre México y la Unión Europea, ya que esta última propicia el ambiente para la cooperación a nivel internacional.

Lo que se busca con la integración comercial es mejorar los ritmos de crecimiento, progreso y bienestar, haciendo énfasis en los cambios cualitativos sobre el entorno, el sistema de incentivos y los estímulos a la innovación. La expectativa de las relaciones entre México y la UE buscaba consolidar una estrategia de diversificación comercial, entrar al vasto mercado europeo y una mayor atracción de inversión extranjera directa, además de fortalecer los vínculos con Europa y dar comienzo a un desapego de la influencia política y económica de Estados Unidos.

La integración europea ha pasado por un largo proceso, que empieza con la Comunidad Europea del Carbón y el Acero, en 1950, hasta llegar al establecimiento de la Unión Económica y Monetaria en funcionamiento hoy día. Este proceso no estuvo exento de problemas, crisis económicas y países que se excluyen de los compromisos asumidos por la gran mayoría de los Estados miembros de la Unión Europea, no obstante, continúa su marcha ascendente al incorporar, en mayo de 2004, 10 miembros adicionales.

Después de tres y medio años de funcionamiento del TLCUEM, las tendencias detectadas en el comportamiento de la participación de la Unión Europea en las exportaciones mexicanas, desde 1990, se mantiene sin cambio, algo similar ocurre con las importaciones mexicanas originarias del bloque europeo. La reducción de la dependencia de Estados Unidos y la baja en el déficit comercial con la Unión, no se ha cumplido, quizá una leve baja en la participación de las importaciones mexicanas provenientes de Estados Unidos a favor del mercado europeo, sea la excepción.

El efecto combinado de bajas en las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea y alzas en las importaciones de México provenientes del bloque europeo, han provocado que la

tendencia del deterioro del saldo comercial mexicano con la Unión, presente desde 1990, se haya acrecentado de manera acentuada. Por lo que las expectativas de acrecentar su comercio con México se han cumplido, por el aumento de sus ventas a México y por el superávit en su balanza comercial con México.

Con relación a los países que componen la Unión Europea se encuentran distintos comportamientos en su comercio con México. Así, un pequeño grupo de países concentra un gran porcentaje, destacan Alemania, España, Holanda, Francia, Italia y Reino Unido. No obstante, hay pequeños visos de rompimiento del control del comercio con México por unos cuantos. El comportamiento de los dos socios más importantes en el comercio con México es desigual, mientras España ve crecer su participación en el comercio con México, Alemania camina en sentido contrario. Los países medianos y pequeños que han visto aumentar su participación en el mercado mexicano son Holanda, Irlanda e Italia.

Los resultados comerciales adversos para México, muestra que tres años y medio no han sido suficientes para romper con la inercia en el comportamiento histórico en los últimos catorce años de su relación comercial con la Unión Europea, por lo que hace falta algo más que el TLCUEM para cambiar dicha situación. No obstante, hay un aspecto de esta integración donde hay perspectivas de lograr algunos frutos, pero cuyos efectos tendrán que evaluarse en un mediano y largo plazo, es el de la cooperación. Un ejemplo de ello es el Programa Integral de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas, que está en su inicio, lo mismo ocurre con la cooperación en el campo científico y tecnológico, cuyos programas se encuentran en preparación o en el educativo. El reto para las autoridades y para las empresas que se ubican en México es grande, si se quiere revertir la situación tan desequilibrada en la balanza comercial mexicana.

Con relación a los movimientos de capitales, La Unión Europea es el segundo socio de México, después de Estados Unidos, su aportación es mayor en términos porcentuales que lo que ocurre con el comercio de bienes y creciente, por lo que viene a compensar los crecientes déficits comerciales de México. A nivel de países destacan Holanda, España, Reino Unido, Alemania y Suecia, como los principales socios de México. La IED europea en México es reactiva a los dos principales tratados comerciales de México, al entrar en vigor el TLCAN la IED de los europeos aumenta perceptiblemente, algo similar ocurre un año antes de la entrada

en vigor el TLCUEM. Por lo que la expectativa de los resultados en este rubro se cumplen cabalmente.

## REFERENCIAS

- Ayllón, B. (2007). La Cooperación Internacional para el Desarrollo: fundamentos y justificaciones en la perspectiva de la Teoría de las Relaciones Internacionales. En *Carta Internacional*. Recuperado de <https://cartainternacional.abri.org.br/Carta/article/viewFile/416/170>
- Banco de México (s/f). Sistema de Información Económica Recuperado de <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=1&accion=consultarCuadro&idCuadro=CE132&locale=es>
- Banco Mundial (s/f). Tasa de Interés. Recuperado de <https://datos.bancomundial.org/indicador/FR.INR.RINR>
- Bartesaghi, I. (2012). *¿Modelo de integración adecuado para los países de la región?* Recuperado de [https://ucu.edu.uy/sites/default/files/pdf/2015/Las\\_uniones\\_aduaneras.pdf](https://ucu.edu.uy/sites/default/files/pdf/2015/Las_uniones_aduaneras.pdf)
- Berlanga, C. y Sberro, S. (2002). La cooperación con la Unión Europea, un instrumento para el desarrollo nacional. En Lebrija, A. y Sberro, S. *México-Unión Europea. El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación. Sus aspectos fundamentales*. México: ITAM-Porrúa.
- Busse, M. y Koopmann, G. (2001). Libre Comercio entre México y la Unión Europea. Efectos económicos e implicaciones para las políticas públicas. Recuperado de [www.geocities.com/etpmx/num14/a2r.html](http://www.geocities.com/etpmx/num14/a2r.html)

- Castellot Rafful, R. A. (2002). *La unión Europea: Una experiencia de integración regional*. México: Plaza y Valdéz.
- Cecchini, P.; Garrigues, A. e Illescas Ortiz, R. (1994). *La Unión Europea. Eficacia y Democracia*. España: McGraw-Hill/Interamericana
- Chacholiades, M. (1992). *Economía Internacional*. México: McGraw-Hill Hispanoamérica.
- Chudnovsky, D. y López, A. (2004). *Integración regional e inversión extranjera directa: El caso del Mercosur*. Recuperado de [www.redmercosur.org.uy/español03/redintal.htm](http://www.redmercosur.org.uy/español03/redintal.htm)  
<https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Integraci%C3%B3n-regional-e-inversi%C3%B3n-extranjera-directa-El-caso-del-MERCOSUR.pdf>
- Cámara de Diputados. Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2002). Estadísticas Históricas de los Ingresos Públicos en México, 1980-2002. Recuperado de <https://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0282002.pdf>
- Cámara de Diputados (2017). Centro de Estudios de las Finanzas Públicas. Actualización de las series históricas de los indicadores macroeconómicos. Recuperado de [https://www.cefp.gob.mx/ixDOCs/2017/SE\\_cefp.pdf](https://www.cefp.gob.mx/ixDOCs/2017/SE_cefp.pdf)
- Cisnal de Ugarte, S.; Moreiro González, C. y Fernández Liesa, C. R. (1993), *Descripción, análisis y comentarios al Tratado de la Unión Europea*. España: McGraw-Hill/Interamericana.
- Consejo de las Comunidades Europeas-Comisión de las Comunidades Europeas (1992). Tratado de la Unión Europea. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. Recuperados de [https://europa.eu/european-union/sites/europaeu/files/docs/body/treaty\\_on\\_european\\_union\\_es.pdf](https://europa.eu/european-union/sites/europaeu/files/docs/body/treaty_on_european_union_es.pdf)
- Consejo Europeo y Consejo de la Unión Europea (s/f). Cometido del Consejo en los acuerdos internacionales. Recuperado de <https://www.consilium.europa.eu/es/council-eu/international-agreements/>.
- Cuevas, V y Buzo de la Peña, R. (2007). La Unión monetaria europea, antecedentes, evolución y perspectivas. *Análisis Económico*. XX, 50, 5-30.
- De la Hoz, R. (2016). Institucionalismo nuevo y el estudio de las políticas públicas. En *Justicia*, 30, 107-121.

- Degrelle, O. (2003). La evolución de la relación política entre México y la Unión Europea a través de sus acuerdos de libre comercio, Recuperado de <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/2/749/14.pdf>
- Diario Oficial de la Unión Europea (2010). Versión Consolidada del Tratado de Funcionamiento de La Unión Europea. Recuperado de [capituhttps://www.dgfc.sepg.hacienda.gob.es/sitios/dgfc/es-ES/rpue/pue/Normativa/Version\\_consolidada\\_del\\_Tratado\\_de\\_Funcionamiento\\_de\\_la\\_Union\\_Europea.pdf](https://www.dgfc.sepg.hacienda.gob.es/sitios/dgfc/es-ES/rpue/pue/Normativa/Version_consolidada_del_Tratado_de_Funcionamiento_de_la_Union_Europea.pdf)
- El Colegio de México (s/f). Fuentes para la historia del petróleo en México. Precios del petróleo crudo de México, 1980-2003. Recuperado de <https://petroleo.colmex.mx/comercializacion-exportacion-importacion-y-precios-1980-2007/>
- Fernández Represas, N. (2015). Elementos de la Unión Europea, la OCDE y la UNESCO: análisis de carácter supranacional. *Journal of Supranational, Policies of Education*, 3, 283-306.
- Figueroa Fischer, B. (2014.) El nuevo rostro de la cooperación internacional mexicana. En *Revista Mexicana de Política Exterior*, 102, 7-14.
- Fondo Monetario Internacional (2009). Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional. Sexta Edición (MBP6). Washington: FMI Recuperado de [file:///C:/Users/ElazarSantiagoGalv%C3%A1/Downloads/bopman6s%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/ElazarSantiagoGalv%C3%A1/Downloads/bopman6s%20(1).pdf)
- Gobierno de México (s/fa). Datos Abiertos. Recuperado de <https://www.datos.gob.mx/busca/dataset/informacion-estadistica-de-la-inversion-extranjera-directa>
- Gobierno de México (s/fb). Cooperación México – Unión Europea. Recuperado de <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/19701/fichatecnica.pdf#:~:text=>
- González, I. (2014). Instituciones y organismos de la Unión Europea. *60 y más*, 328, 7-15.
- Granados, O. (diciembre 21, 1999). México y la Unión Europea. En *El País*. Recuperado de [https://elpais.com/diario/1999/12/22/internacional/945817219\\_850215.html](https://elpais.com/diario/1999/12/22/internacional/945817219_850215.html)
- Guell, Antoni M. y Mar Vila (2000). *América Latina y España. Un futuro compartido*. Barcelona: Ediciones del Bronce-ESADE.

- Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (2000). La inversión directa europea en América Latina: los réditos de la apertura y la privatización. Recuperado de [https://ebuah.uah.es/dspace/bitstream/handle/10017/10261/inversion\\_irela\\_QUORUM\\_2000.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://ebuah.uah.es/dspace/bitstream/handle/10017/10261/inversion_irela_QUORUM_2000.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (s/f). Estadísticas Históricas de México. Recuperado de [http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/pais/historicas/EHMII61.pdf](http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/pais/historicas/EHMII61.pdf)
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2014). 17. Sector Externo. Recuperado de [https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva\\_estruc/HyM2014/17.%20Sector%20externo.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/HyM2014/17.%20Sector%20externo.pdf)
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (1986). *Estadísticas Históricas de México*: México. INEGI
- Jiménez González, C. (2003) Teorías e la Cooperación Internacional dentro de las Relaciones Internacionales. En *Polis. Investigación y análisis sociopolítico y psicosocial*, 3, 115-147.
- Kennedy, P. (1994). *Auge y caída de las grandes potencias*. Argentina: Plaza y Janes.
- Lanzas Molina, Juan Ramón y Encarnación Moral Pajares (2000). Las relaciones comerciales de la Unión Europea y España con México. *Revista Comercio Exterior*. Vol. 51, No. 8, agosto de 2000. México
- Lebrija, A. y Sberro, S. (Coordinadores) (2002), *México-Unión Europea. El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación. Sus Aspectos Fundamentales*. México: ITAM
- Lerman Alperstein, A. (1993). Proceso de unificación europea. En *Política y Cultura*, 02, 319-321.
- Likic-Brboric, B. (2010). Globalización, ampliación de la Unión Europea y nuevos panoramas migratorios: desafíos de la economía informal y contingencias. *Migración y desarrollo*, 8,14, 105-139.
- Moro, A. (2004). Los intereses de las transnacionales europeas en América Latina. Recuperado de <https://vientosur.info/spip.php?article1741>

- Narváez Hernández, J. R. (s/f). México a los ojos de la Unión Europea: un balance. Recuperado de <http://www.tuobra.una.mx/publicadas/020705072939.html>
- Novoa Portela, M. y De la Paz Toledo, A. (2001). El tratado Unión Europea-México en el marco de la mundialización. En *Revista Comercio Exterior*. Junio. Recuperado de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/35/5/RCE.pdf>
- Ocaña, J. C. (2003). Historia de la Unión Europea. Recuperado de <http://www.mailxmail.com/curso-historia-union-europea/tratado-union-europea>
- Ocaña, J. C. (s/f). El Acta Única Europea y el camino hacia la Unión Europea (1986-1992). Recuperado de <http://clio.rediris.es/udidactica/actaunica.htm>
- Ochoa Bilbao, L. (2017). Cosmopolitismo, Constructivismo y Liberalismo institucional: diálogo teórico en torno a la Cooperación Internacional para el Desarrollo. En *Araucaria. Revista Iberoamericana de Filosofía, Política y Humanidades*, 37, 273-299.
- Organización de los Estados Americanos (s/fa). Sistema de Información sobre Comercio Exterior. México-Unión Europea. Recuperado de [http://www.sice.oas.org/tpd/mex\\_eu/mex\\_eu\\_s.asp#Background](http://www.sice.oas.org/tpd/mex_eu/mex_eu_s.asp#Background)
- Organización de los Estados Americanos (s/fb). Descripción de las disciplinas establecidas en el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (PROTLCUEM). Recuperado de [http://www.sice.oas.org/tpd/mex\\_eu/studies/descrip\\_discipl\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/tpd/mex_eu/studies/descrip_discipl_s.pdf)
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2011) Definición Marco de Inversión Extranjera Directa. Cuarta Edición. Recuperado de <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264094475-es.pdf?expires=1651022303&id=id&acname=guest&checksum=80E02AE6EAD44A189D7A3733D2A604A3>
- DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264094475-es>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2019). Recuperado de <http://www.oecd.org/acerca/>
- Pauselli, G. (2013). Teoría de las relaciones internacionales y la explicación de la ayuda externa. En *Revista Iberoamericana de Estudios de Desarrollo*. 2/1. Recuperado de <http://ried.unizar.es/index.php/revista/article/viewFile/65/29>

- Rivas, J. (2003). El Neoinstitucionalismo y la revalorización de las instituciones. En *Reflexión Política*, 9, 38-46.
- Rivas Leone, J. (2015). Institucionalismo- neoinstitucionalismo y calidad de la democracia. En *Provincia*. 33. 87-127.
- Rozo, Carlos A. (2004). El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México: Flujos Comerciales y de Capital. En *Revista de Comercio Exterior*. Vol. 54, No. 3, marzo de 2004, México, pp. 246-258
- Rozo, Carlos M.(2004). El TLCUEM evaluación de resultados económicos. Recuperado de [www.rmalc.org.mx/tratados/ue/documentos/Rozo\\_Evaluacion\\_TLCUEM\\_Marzo2004.pdf](http://www.rmalc.org.mx/tratados/ue/documentos/Rozo_Evaluacion_TLCUEM_Marzo2004.pdf)
- Rugman, A. M y Rhodgetts, R. (2001). *Negocios Internacionales, un enfoque de Administración Estratégica*. México: Mc Graw Hill-
- Sabbatini, R.; López, A.; Chudnovsky, D.; Hiratuka, C. y Laplane, M. F. (2002). Integración regional e inversión extranjera directa: El caso del Mercosur. Uruguay. Recuperado de [file:///C:/Users/ele\\_g/Desktop/TLCUEM/Integraci%C3%B3n-regional-e-inversi%C3%B3n-extranjera-directa-El-caso-del-MERCOSUR.pdf](file:///C:/Users/ele_g/Desktop/TLCUEM/Integraci%C3%B3n-regional-e-inversi%C3%B3n-extranjera-directa-El-caso-del-MERCOSUR.pdf)
- Secretaría de Economía (s/f.a). Comercio Exterior, Estadísticas históricas. Recuperado de <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-estadisticas-historicas>
- Secretaría de Economía (s/f.b). TLC México - Unión Europea. Recuperado de [http://www.bruselas.economia.gob.mx/swb/swb/bruselas/TLC\\_Mex\\_UE](http://www.bruselas.economia.gob.mx/swb/swb/bruselas/TLC_Mex_UE)
- Secretaría de Economía (s/f.c). Unión Europea. Relación México - Unión Europea bajo el TLCUEM. Recuperado de [http://www.bruselas.economia.gob.mx/swb/work/models/bruselas/Resource/1/WEB/Publicaciones/Union\\_Europea.pdf](http://www.bruselas.economia.gob.mx/swb/work/models/bruselas/Resource/1/WEB/Publicaciones/Union_Europea.pdf)
- Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía (2004) El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLCUEM): Aspectos Agroalimentarios y Pesqueros, México, 18 de junio de 2004
- Smith, A. (1986). *La Riqueza de las Naciones*. San José, Costa Rica: Universidad Autónoma de Costa Rica.

- Torres Espinosa, E. (2008). Comunidad Europea del Carbón y del Acero. Un exitoso y aun inacabado experimento institucional. En *Anuario Mexicano del Derecho Internacional*, VIII, 713-742.
- Tugores Ques, J. (1995). *Economía Internacional e Integración Económica*. España: McGraw-Hill
- Universidad de Barcelona (s/f). Geografía de Europa. Recuperado de <http://www.ub.edu/medame/TEMA4-1.pdf>
- Urbez García, J. (1994). La Comunidad Europea. Antecedentes históricos, la realidad actual y perspectivas de futuro. En *Acciones e Investigaciones Sociales*, 02, 173-193.
- Urquidi, V. L. (1988). México y la Comunidad Económica Europea. En *Revista Comercio Exterior*. 38/4. Abril. Recuperado de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/185/3/RCE3.pdf>
- Varela Parache, F. (2000). El proceso de creación de la Unión Monetaria Europea. En *Revista de Comercio Exterior*, Vol. 50, No. 8, agosto de 2000, México
- Vargas Hernández, J. (2008). Perspectivas del institucionalismo y el Neoinstitucionalismo. Recuperado de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2012/12/perspectivas2008-1.pdf>
- Velázquez, R. y Domínguez, R. (2008). Relaciones México-Unión Europea: una evaluación general en el sexenio del presidente Vicente Fox. Recuperado de <https://www.cide.edu/publicaciones/status/dts/DTEI%20169.pdf>

Sitios web consultados, entre otros:

[www.constitucion.rediris.es/legis/1997/tr1997-10-02\\_amsterdam/tr1997-10-02\\_amsterdam.html](http://www.constitucion.rediris.es/legis/1997/tr1997-10-02_amsterdam/tr1997-10-02_amsterdam.html)

[http://europa.eu.int/comm/index\\_es.htm](http://europa.eu.int/comm/index_es.htm)

<http://ieie.itam.mx>

[www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)

[www.economía.com.mx](http://www.economía.com.mx)

[www.ser.gob.mx](http://www.ser.gob.mx)

[www.sice.oas.org/Trade/mexeufta/spanish/indice.asp](http://www.sice.oas.org/Trade/mexeufta/spanish/indice.asp)