



Universidad Autónoma de Querétaro
Facultad de Contaduría y Administración
Maestría en Impuestos

El Mercado de la Unión Europea una Opción Viable para los Exportadores Mexicanos

TESIS

Que como parte de los requisitos para obtener el grado de
Maestro en Impuestos

Presenta:
Víctor Hugo Esquivel Chavira

Dirigido por:
M. en I. Miguel Juan Niño Rodríguez

SINODALES

M. en I. Miguel Juan Niño Rodríguez
Presidente

Firma

Dra. Graciela Lara Gómez
Secretario

Firma

M. en I. Amalia Rico Hernández
Vocal

Firma

Dra. Alejandra Urbiola Solís
Suplente

Firma

Dr. Fernando Barragán Naranjo
Suplente

Firma

C.P. Héctor Fernando Valencia Pérez
Director de la Facultad de Contaduría y
Administración

Dr. Luis Gerardo Hernández Sandoval
Director de Investigación y Posgrado

Centro Universitario
Querétaro, Qro.
Octubre 2007
México

RESUMEN

México destina más del ochenta por ciento de sus exportaciones a Estados Unidos, lo que hace que dependamos del vecino del norte. La desaceleración económica que azota a Estados Unidos, podría disminuir hasta un cincuenta por ciento las exportaciones mexicanas, según pronósticos de los expertos. Para que la presente y futuras desaceleraciones de la economía norteamericana no afecten a la mexicana, los empresarios nacionales deben preocuparse por diversificar su mercado de exportación. La Unión Europea ofrece a los empresarios mexicanos un mercado más grande, con un nivel adquisitivo similar o superior a Estados Unidos, con posibilidad de obtener mayor ganancia por producto, mientras que la Unión Europea cuenta con cerca de 360 millones de consumidores potenciales, Estados Unidos tiene alrededor de 260. Los ingresos de los europeos varían de país a país. En Grecia, España y Portugal (los más pobres de la Unión Europea), el ingreso per cápita es de tres a cuatro y hasta más veces superior al del mexicano. En países industrializados como Italia, Francia, Alemania e Inglaterra, el ingreso per cápita es similar al de Estados Unidos. El de Alemania es más alto que el de Norteamérica, lo que indica su óptimo poder de compra. Los márgenes de ganancia de un mismo producto exportado a Europa y a Estados Unidos, resultarían superiores en el primero de los casos.

(Palabra clave: Diversificación, TLCAN, TLCUE, Programas de Fomento)

SUMMARY

More than eighty percent of Mexico's exports go to the United States, which makes us dependent on our neighbor to the north. The economic deceleration that is affecting the United States could diminish Mexican exports up to fifty percent, according to forecasts by experts. In order to avoid Mexico's economy from being affected by the present and future decelerations, Mexican entrepreneurs should be concerned about diversifying the export market. The European Union offers Mexican entrepreneurs a larger market with a purchasing level that is similar to or exceeds that of the United State. It also offers the possibility of obtaining a greater profit per product. While the European Union has close to 360 million potential consumers, the United State has approximately 260 million. The European's income varies from country to country. In Greece, Spain and Portugal (the poorest countries in the European Union) per capita income is three to four times, and occasionally more, than the per capita income in Mexico. In industrialized countries such as Italy, France, Germany and England, per capita income is similar to the United States Germany's is higher than that of the United States, and this indicates its optimal purchasing power. Profit margins for the same product exported to Europe and the United States would be higher in the former case.

(Key words: Diversification, TLCAN, TLCUE, promotion programs)

DEDICATORIAS

**A Vito, Sebastián y Lily.
Por ser el mejor regalo de vida.
A mis padres, Sergio y Lidia.
Ejemplo patente de persistencia, paciencia y amor.
A mis hermanos: Sergio, Lidia, Mirna, Ricardo y Francisco.
Por su compañía, carácter y valor hacia la vida.
A mi tía mitos y a mi abuela Yoya.
Por ayudarme a entender que la sabiduría se forja con los años.
A mi amigo Felipe Javier.
Maestro, le doy gracias a Dios por haberte cruzado en mi camino.**

AGRADECIMIENTOS

Esta sección me permite hacer un reconocimiento a los siguientes maestros que con su empeño, atención y paciencia me apoyaron para lograr la meta de la titulación en la maestría.

Al Mtro. Miguel Juan Niño, por tomar en sus manos este trabajo de tesis y conducirlo con experiencia y paciencia.

Al Doctor Felipe Javier Lara Beltrán, por su capacidad inagotable de sorprenderme día con día con sus conocimientos y sobre todo por haberme obsequiado su amistad incondicional.

Al Mtro. Antonio Pérez Olvera, por su didáctica en la cátedra, regalándome su experiencia conocimientos muy valiosos.

Por último agradezco infinitamente a la Universidad, por integrar en su plantilla docente el conocimiento, experiencia, sensibilidad y valores de ética invaluable en mi formación.

ÍNDICE

	Página
Resumen	i
Summary	ii
Dedicatorias	iii
Agradecimientos	iv
Índice	v
Índice de cuadros	ix
Índice de figuras	x
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I LA CULTURA DEL COMERCIO	
1.1 LAS CIVILIZACIONES PRODUCTIVAS	4
1.1.1 Egipto	5
1.2 EL COMERCIO POR EL MEDITERRANEO	7
1.2.1 Fenicia	7
1.2.2 Grecia	8
1.2.3 Vikingos	9
1.3 EL LIBRO DE LOS NÚMEROS	11
1.4 LOS LIMES ROMANOS	12
1.5 LA RUTA DE LA SEDA Y LAS ESPECIAS	13
1.5.1 Los Condottieri	14
1.5.2 Los Portugueses	15
1.5.3 Las cartas de Relación de Hernán Cortés y el Comercio con América	16
1.5.4 Nueva España	17
1.6 LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL, LA PRODUCCIÓN EN SERIE Y LOS GRANDES NEGOCIOS	18
1.7 LOS MERCADOS MODERNOS	19
1.7.1 España	19
1.7.2 Francia	21
1.7.3 Holanda	24
1.8 LA POLÍTICA COMERCIAL ACTUAL DE MÉXICO	27
CAPÍTULO II EUROPA	
2.1 LA UNIÓN EUROPEA	30

2.1.1	Tratados	30
2.1.1.1	Conceptos básicos	30
2.1.1.2	Historia de los tratados	33
2.1.1.3	Tipos de tratados	39
2.1.2	Historia de la Unión Europea	40
2.1.2.1.	Etapas históricas más importantes de La Unión Europea	41
2.1.2.2.	La ampliación	46
2.1.2.3	Funcionamiento de la Unión Europea	50
2.2	ENTORNO	51
2.2.1	Papel de la Unión Europea en el mundo	51
2.2.2	El euro	53
2.2.3	Cronología de la construcción de la Unión Europea	56
CAPÍTULO III MÉXICO		
3.1	LOS TRATADOS EN MÉXICO	66
3.1.1	Marco legal de los Tratados	66
3.1.2.	El primer tratado suscrito por México	71
3.1.3	El Tratado de Libre comercio con la Unión Europea	74
3.1.3.1.	Antecedentes	74
3.1.3.2.	Contenido	77
3.1.3.3.	Conformación	79
3.2	EJERCICIO COMPARATIVO EXPORTACIÓN DE LIMÓN PERSA UNIÓN EUROPEA VS. ESTADOS UNIDOS	81
3.2.1	Datos Generales del Limón Persa	81
3.2.2	Producción Nacional de Limón	82
3.2.3	Producción mundial de limones y limas	83
3.2.4	Canales de Comercialización	85
3.2.5	Condiciones que debe cumplir el Limón Persa para que se considere de Calidad Selecta	86
3.2.5.1	Especificaciones	86
3.2.5.2	Disposiciones	92
3.2.6	El Mercado de los Estados Unidos de Norteamérica (EUA) (EUA) del Limón Persa	92

3.2.6.1	Características Importantes del Mercado de Frutas Tropicales (EUA), en especial del Limón Persa	92
3.2.7	El Mercado de la Unión Europea (UE) (Holanda) para el Limón Persa	94
3.2.7.1	Características Importantes del Mercado de Frutas Tropicales (UE), en especial del Limón Persa	94
3.2.8	Exportación de limón persa	97
CAPÍTULO IV MARCO METODOLÓGICO		
4.1	TIPO Y NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN	100
4.2	EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	100
4.3	MARCO TEÓRICO	101
4.4	HIPÓTESIS	102
4.5	OBJETIVO	102
4.6	TIPO Y NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN	103
4.7	RECOLECCIÓN DE DATOS	103
CAPÍTULO V ANÁLISIS DEL PROBLEMA		
5.1	INTRODUCCIÓN AL PROBLEMA	105
5.2	EL COMERCIO MEXICANO CON LA UNIÓN EUROPEA	107
5.3	PRINCIPALES OBSTÁCULOS EN EL COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UE	108
5.3.1	La Cultura Europea y Mexicana	109
CAPÍTULO VI PROPUESTA		
6.1	BENEFICIOS EN EL COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UE	110
6.2	PROGRAMA DE FACILITACIÓN COMERCIAL (TFP) DEL BERD	110
6.2.1	Qué es el BERD	110
6.2.2	Funcionamiento	112
6.2.3	El BERD en la práctica	116
6.3	QUE DEBEN HACER LOS EMPRESARIOS FRENTE AL MERCADO DE LA UE	120
6.3.1	Consejos Para Acceder Al Mercado UE	121
6.3.1.1	Antes de la negociación	121

6.3.1.2	Durante la negociación	122
6.3.1.3	Después de la negociación	124
6.4	APOYO A LAS EXPORTACIONES EN MÉXICO	125
6.4.1	Programa para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX)	125
6.4.1.1.	Antecedentes	125
6.4.1.2.	IMMEX	129
6.4.2.	Bancomext	132
6.4.2.1.	Objetivos1	132
6.4.2.2.	Productos y servicios promocionales	132
6.4.3.	Eurocentro Nafin México	145
6.4.3.1.	Objetivo	145
6.4.3.2.	Servicios y programas que ofrece	146
	BIBLIOGRAFÍA	150

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro		Página
3.1	La relación de México con Europa	74
3.2	Cronología del TLCUEM	76
3.3	Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global)	80
3.4	Tamaños y Medidas de Limón	87
3.5	Contenido de jugo	87
3.6	Etiquetado de alimentos y bebidas no alcohólicas	89
3.7	Características de los empaques	90
3.8	Características del Transporte	91
3.9	Datos de bitácora	92
3.10	Aspectos Fitosanitarios a Considerar para Exportar	92
3.11	Importación (g) Limones y limas	94
3.12	Importación (g) Limones y limas	97
3.13	Balanza comercial de México con Países Bajos	97
3.14	Comparativo exportación de limón persa a Holanda (UE) y Florida (EUA)	98
5.1	Exportaciones de México Valor en Millones de Dólares	106
5.2	Porcentaje que Representa el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM) de las Exportaciones Totales de México	106
5.3	La mentalidad Mexicana desde el punto de vista de las compañías europeas	109
5.4	La mentalidad Europea desde el punto de vista de los Mexicanos	109
6.1	Vencimiento máximo para cada país	116
6.2	Similitudes y Diferencias entre PITEX y MAQUILA & IMMEX	131
6.3	Apoyos Financieros	136
6.4	Capital de Riesgo	139
6.5	Cartas de Crédito	139
6.6	Servicios PIAPYME	148

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura		Página
3.1	Limón Persa	81
3.2	Principales Estados Productores de Limón en México	83
3.3	Distribución de los Países Productores de Limón y Lima en 2005	84
3.4	Principales Países Exportadores de Limón y Lima	84

INTRODUCCIÓN

Debido a que se tiene a uno de los mayores compradores como vecino en el norte del país, los Estados Unidos de Norteamérica, esto ha facilitado el comercio internacional, pero al mismo tiempo no ha permitido la búsqueda de una verdadera diversificación de mercados.

En primer lugar es difícil que los empresarios mexicanos volteen a ver al extranjero ya que en lo primero que se piensa como negocio seguro, es en el mercado interno, y cuando por fin surge un empresario con una visión más arriesgada voltea a ver el mercado que cree con mayor factibilidad, muy probablemente por factores como el idioma y la logística, por lo que continúa siendo el mercado más atractivo y al que se dedica el 80 por ciento de las exportaciones de manufacturas y productos agrícolas, entre otros, y con el cual firmamos el primer tratado trilateral de libre comercio, el mercado norteamericano. Y aunque también forma parte de este tratado Canadá, no es tan significativo el flujo comercial que tenemos con ellos como lo es con nuestro vecino del norte.

Esta dependencia del mercado norteamericano genera que la desaceleración económica que sufre actualmente impacte negativamente a México, inclusive para Armando Paredes, presidente del Consejo Coordinador Empresarial, “este es uno de los factores a los que se debe el rezago en la generación de empleo en el país”, Excélsior, 29 de agosto de 2007.

Parecería que la firma del Tratado de libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM) despertaría las exportaciones mexicanas hacia esa región, sobre todo por la contracción del mercado estadounidense, pero quienes mejor están aprovechando son los países europeos. Aunque el TLCUEM ha permitido la reducción de las barreras al comercio bilateral y generado certidumbre para los negocios a través de disciplinas y reglas claras, impulsando así el libre flujo de bienes, inversiones y servicios entre ambos socios, el instrumento para facilitar el comercio con los miembros de este tratado lo tenemos, nos falta conocer los beneficios que la relación comercial con estos países nos puede generar.

La asociación entre una Europa envejecida y rica con países con mano de obra barata y abundante es un gran negocio desde una perspectiva a largo plazo. Se esta garantizando tener trabajadores capacitados que sostengan la economía las próximas décadas.

La Unión Europea ofrece además un mercado más amplio, con niveles adquisitivos inclusive en algunos casos, (como Alemania) mayores al de los Estados Unidos de Norteamérica, los márgenes de ganancia de un mismo producto exportado a Europa y a Estados Unidos, resultarían superiores en el primero de los casos.

A lo que se enfrentan los empresarios mexicanos al tratar de ingresar al mercado europeo es aun mercado muy exigente, más que el norteamericano, en cuanto a precio, calidad, y servicios. Sin embargo una adecuada preparación y adaptación del producto para el mercado que se pretende conquistar es vital, no sólo para este, sino para cualquier mercado.

Las exportaciones mexicanas se destinan en mayoría a Estados Unidos de Norteamérica por falta de conocimiento de los empresarios e información a éstos, aún y cuando existen diversos programas de promoción a las exportaciones por parte de las autoridades y de organismos privados, en este trabajo se dan a conocer varios de estos.

CAPÍTULO I. LA CULTURA DEL COMERCIO

La tarea de Adán, una vez fue expulsado del Paraíso, ese sitio mítico en el que sólo se ejerce el ocio, fue la de nombrar las cosas que habían en la tierra, en el afuera y en el adentro. Por la Biblia, en el Antiguo Testamento, nos informamos sobre el uso que le dio Adán al inventario de la creación que ya había hecho Dios. Pastoreó, se multiplicó, permitió que sus animales domésticos se criaran en buenas condiciones. Abel su hijo, se dedicó a la agricultura. Caín, a la conducción de animales. Y supongo que Eva se dio a las tareas del hogar (al oikos, de donde proviene la palabra economía), a fin de usar bien lo que le proveían el marido y los hijos. Ya; cuando Caín mata a Abel, aquel se marcha al oriente y sus descendientes trabajan los metales y construyen instrumentos musicales.

En la Biblia (que es un recurso antropológico importante en la historia occidental), desde el primer libro se manifiesta la existencia del trabajo. Pero no como un castigo, como se ha querido dar a entender, sino como una actividad económica. (Lourdes Arizpe, Vicepresidente del Consejo Internacional de Ciencias Sociales e investigadora en la Universidad Nacional Autónoma de México, <http://www.globalcult.org.ve/pub/Clacso2/arizpealonso.pdf>).

Y es claro, como lo demuestra la arqueología, que los primeros grupos humanos entendieron que los excedentes de producción (la reproducción del ganado, la cosecha sobrante, lo nacido de la especialización en un oficio, etc.) necesitaban ser intercambiados; es decir, comercializados con otros grupos.

Sólo en el idealismo ecológico se habla de comunidades autosuficientes, parecidas a las de los anacoretas, esos hombres que vivieron en el desierto alejados de cualquiera otro de su misma especie.

De igual manera, en el Antiguo Testamento se habla del desarrollo sostenible. La palabra justicia está determinada como el uso debido de algo, su rentabilidad estimada y, paralelamente al uso, su conservación para que la próxima generación haga lo mismo.

Si le quitamos al Antiguo Testamento su carácter sagrado, o tomamos su contenido como algo relativo al trabajo con sentido de rentabilidad; es decir, como un oficio de hombres libres (como lo entienden los calvinistas y los judíos), encontramos que allí se enseña a comerciar y a tener negocios, pero no para explotar o engañar al otro sino para que la comunidad crezca. Los libros del

Antiguo Testamento establecen los principios del nosotros y no del yo salvaje que ahora nos caracteriza. O sea que se plantea la esencia del negocio inteligente, que no es el de lograr una gran riqueza de una vez, sino el de obtener resultados beneficiosos todo el tiempo. Esto para no entrar en crisis. (Guiomar Alonso, Especialista de programa en la División de Artes y Empresas Culturales de la UNESCO, Licenciado en Antropología Americana, <http://www.globalcult.org.ve/pub/Clacso2/arizpealonso.pdf>).

La cultura del comercio y el negocio, nace entonces de dos puntos básicos: el excedente de producción (lo que no uso de lo que hago porque ya estoy abastecido) y el negocio, la mejor manera de obtener beneficios del intercambio. Esta cultura es propia de todos los pueblos que utilizaron bien las ventajas comparativas de su territorio. O, como dice Georg Wilhelm Friedrich Hegel, el filósofo alemán, encontraron la noción (el inicio de la razón); es decir, supieron que algo de la realidad existente afuera podía ser transformado.

En este punto se diferencian los pueblos comerciantes de los pueblos ladrones. Los primeros entendieron que podían transformar la naturaleza, los segundos tuvieron que robar porque no llegaron a este entendimiento. Los segundos fueron esclavos, los primeros libres.

1.1 LAS CIVILIZACIONES PRODUCTIVAS

Cuando hablamos de la cultura de occidente, nos tenemos que referir a lo que se llamó la Media luna fértil. Este espacio estaban conformado por que lo hoy ocupan Irán, Irak, la costa de Palestina y Egipto. Allí comenzó nuestro proceso cultural debido precisamente a la fertilidad del territorio.

Ríos como el Tigris y el Eufrates, que le dan el nombre a la Mesopotamia (meso-pótamos, entre ríos) y el río Nilo, que cada año inundaban las vegas, permitieron que los hombres que allí se habían establecido, crearan sistemas económicos propicios para el intercambio. De esto dan fe las tablillas sumerias (en escritura cuneiforme) en las que se da cuenta de cantidades de ganado, de trigo recogido y de negocios hechos.

No en vano la cultura sumeria fue la primera que desarrolló un código ético con normas estrictas (el inicio del código de Hamúrabi), así como un proceso de globalización económica que involucró a todos los pueblos vecinos. Estas normas

aplicaban a la convivencia para que pudiera haber intercambio y, como resultado, negocios.

Los hombres de la Biblia, herederos de Sumeria, Babilonia y Caldea, hablan de ciudades (Ur) y de todo lo que allí se negociaba. La familia de Abraham, por ejemplo, producía y vendía cerámica. En estas ciudades (sitios seguros donde se reúne mucha gente), se llevaban a cabo todo tipo de transacciones. Allí llegaban las caravanas con lo que no existía en la ciudad y de allí salían las caravanas con lo que no había en el exterior. Esto me hace recordar los juegos electrónicos de estrategia, en lo que si el jugador no funda sistemas de comercio efectivos y constantes, la defensa de la ciudad, que carece de oro para resistir los asaltos, llega a un punto cero y como consecuencia a la destrucción.

1.1.1 Egipto

Esos mismos hombres de la Biblia, hablan después de Egipto como bodega y almacén (negocio) para obtener lo que les hace falta. Por otro lado, los antiguos mitologistas conceptúan a los egipcios como los inventores del comercio y los navegantes más antiguos, pues dicen que su dios Thoith es el autor de la navegación, y que su otro dios, Osiris, enseñó a los hombres el arte de comprar y vender.

Divídase el pueblo egipcio en dos castas superiores, formadas respectivamente por los sacerdotes y los militares, y una casta inferior constituida por los industriales; esta última se subdividía en cinco clases: de labradores y artesanos, de pescadores, de pastores, de comerciantes y de intérpretes; siendo la más numerosa e importante de ellas, la de los labradores, ocupando la mayoría de los brazos juveniles y mereciendo grandes consideraciones, pues sabido es que la principal riqueza de Egipto, se debe a los desbordamientos anuales del río Nilo, los cuales inundan los terrenos en una vasta extensión, depositan sobre ellos un limo fertilizante, producen inmensas cantidades de cereales y hacen a este territorio eminentemente agrícola.

Entre sus productos vegetales sobresalían el lino, el algodón, las maderas, las gomas, los bálsamos y los granos; pero sobre todos ellos aparecía el trigo, hasta el extremo de convertir este país, en uno de los cuatro graneros del mundo. También tenían algunas minas, buenas pesquerías y excelentes manufacturas,

entre las que se distinguían las telas, tintes, esencias, pomadas, cristales y objetos vidriados.

Su población era considerable y su comercio extenso, aunque no tanto como podía haberlo sido, si no hubiera estado contenido por los obstáculos que le oponían el fanatismo religioso, la aversión a los extranjeros y el horror a la marina, al considerar a las aguas del mar como un líquido impuro, no permitiéndose consumir el pescado y la sal. Sin embargo, tenía importantes depósitos mercantiles en Meroé, Tebas y Ammónium; poseían un puerto comercial frecuentado por muchas naves, que era el de Alejandría; contaba con buenos caminos para sostener el tráfico interior, que se extendían hasta el Fezzán y la Etiopía; y eran dueños de numerosos canales que contribuían al desarrollo de sus riquezas, como los abiertos para el riego y la navegación.

El comercio exterior de Egipto fue pequeño durante largo tiempo, porque la política opresora de los Faraones, cerraba las puertas del país a los extranjeros; pero comenzó a desarrollarse cuando el rey Sammético, abrió las fronteras de las relaciones internacionales; fue muy activo en la época de la dinastía de los Eptolomeos, y alcanzó su estado más floreciente bajo el reinado de Amasis, hasta que conquistado este país por Cambises desaparecieron todas las restricciones y quedó libre la navegación por todas las bocas del Nilo.

En general, las civilizaciones productivas primitivas constituyeron los primeros centros de producción, transformación e intercambio. No sólo dependieron de lo que sus cosechas le daban, sino que se dieron a la transformación y, como resultado, a la creación de bienes, no lo que la enriqueció porque no sólo dependieron de sus ventajas comparativas, sino de las competitivas. Y la riqueza se produjo bajo el concepto económico de que lo que es escaso es caro.

Es bueno anotar que no crearon la escasez por medio del acaparamiento de bienes, sino por la especialidad del producto. Así hablaríamos del mercado de la cerveza egipcia, del de las aleaciones de los metales celtas, del de las tinturas y perfumes de la India, del de la seda y decorados de la China etc.

Estas primeras civilizaciones, que miraron al cielo para orientarse, construyeron caminos para comunicarse y llegaron tan lejos que en el libro de Esther se dice que el imperio persa, llegaba hasta las fronteras con China y estaba constituido por 127 ciudades con las que comerciaban permanentemente.

Este comercio se llevaba a cabo por medio de caravanas que iban de un lugar a otro vendiendo y comprando. (“eumed.net” <http://www.eumed.net/libros/2006a/ah-com/index.htm>)

1.2 EL COMERCIO POR EL MEDITARRÁNEO

El Mediterráneo, sostenía Isidoro de Sevilla, era el mar que dividía la tierra en dos: en norte y sur. Al norte estaba la tranquilidad, la belleza y la riqueza y al sur, el infierno y los seres intermedios entre los monos y la gente que iba a las iglesias. Esta idea de la disposición de la geografía (y del fomento del racismo), la creyeron en Europa continental (misteriosamente en la Edad Media, cuando ya se había comprobado lo contrario), pero no en Asia central y en el Peloponeso.

Los fenicios, los vikingos y los griegos, grandes navegantes y buenos comerciantes (si bien los dos últimos cuando no tenían que comerciar se daban a la piratería), demuestran que Isidoro (que pensó mucho tiempo después de los griegos, los vikingos y los fenicios) no tenía razón porque tanto hubo comercio en las costas europeas como en las africanas, en las que estaban situados los comercios del norte y el sur, y a los que llegaban hombres de todos los tipos trayendo consigo cosas desconocidas o mejor elaboradas que en otras partes. (Jaime Puig Gonzalez, “5000 años de Historia del Comercio”, Rosaljai).

1.2.1 Fenicia

La antigua Fenicia, por otro lado, era un pequeño territorio de veinticinco millas de largo y cinco de ancho, que forma una parte de la Siria actual, el cual estaba bañado por el mar Mediterráneo, surcado por el río Adonis y situado en la vertiente de la cordillera del Líbano, entre la Siria y la Palestina. Los habitantes de este país fueron llamados primera-mente sidonios y cananeos, porque descendían de Sidón, hijo de Canaán; pero cuando fundaron la ciudad de Tiro, recibieron el nombre de fenicios. Su religión primitiva fué el deísmo puro que degeneró en politeísmo; y formó su gobierno una especie de federación, en virtud de la cual todas sus ciudades y colonias se administraban con independencia, aunque sujetándose a un pacto que tenía por objeto constituir en su conjunto la unidad nacional.

Obligados a vivir en un reducido país que poseía fabulosos bosques y excelentes fondeaderos, se aplicaron a construir bajeles con los que se lanzaron

al mar; y guiados por su espíritu aventurero y su genio emprendedor, se dedicaron primero a la piratería y después al comercio, emprendiendo largas navegaciones por el Atlántico, el Pacífico, el Mediterráneo y el Báltico, el mar Negro y el Rojo, el golfo Arábigo y el Pérsico, que les hicieron conocer muchos países hasta entonces ignorados, con los que entablaron relaciones mercantiles, y que ellos ocultaron con narraciones misteriosas para evitar que otros pueblos se lanzaran a frecuentarlos.

El coral de Malta, las telas de Persia y de India, el oro de África; la plata, el plomo y el hierro de España; el trigo, el algodón y el lino de Egipto; los granos, los vinos y los aceites de Palestina; los esclavos, los caballos y las vasijas de Armenia; las drogas, las esencias y las lanas de Arabia, y tantas otras cosas que fueron el objeto de su especulación comercial y la base de sus expediciones marítimas y terrestres, tan renombradas e importantes que han valido a Fenicia el dictado de la Inglaterra de la antigüedad; pero que empezaron a decaer cuando se debilitó su liga colonial por la dominación de los persas y que desaparecieron cuando Alejandro deshizo esta liga con la destrucción de Tiro. (“Los Fenicios”, Vol. I , II. En Orígenes del Hombre, Arqueología de las primeras civilizaciones. Ediciones Folio S.A.. Barcelona, 1995.)

1.2.2 Grecia

En cuanto a Grecia, estaba formada por un gran número de ciudades que presentaban caracteres muy distintos a causa de pertenecer sus respectivos moradores a razas bien diferentes, debiéndose a ésto la división de sus habitantes En Eolios, Dorios, Fonios y Aquiereos, a todos los cuales se designó colectivamente con el nombre de Helenos. Esta nación rigió por espacio de muchos siglos los destinos del mundo intelectual, pues se distinguió notablemente por sus adelantos en el estudio de la filosofía, el derecho, la retórica, la astronomía, la geografía y las matemáticas. También fué una de las principales potencias colonizadoras, pues fundó ciudades importantes en los sitios más favorables para el tráfico como las de Smirna, Sardes, Colofon, Cumas, Efeso, Fócea, Mitilene, Boristenis, Hermonasa, Albia, Tanais, Teodosia, Siracusa, Troya, Corinto, Ta-rento, Marsella, Sagunto, Régium, Sibaris, Crotona y Cirene, con las que sostenían un vasto comercio en metales, pescados, ganados, pieles, mantecas, granos, vinos, aceites, maderas, frutas, tejidos, vasijas y otros muchos

artículos. Ellos fueron los primeros constructores de galeras a tres órdenes de remos; fabricaron el famoso Argos, que fué el primer navío largo que surcó las aguas de Ponto-Euxino; dictaron las leyes de la navegación de Rodas, que fueron hasta la Edad Media el Código universal de los mares, y se distinguieron especialmente sobre todos los demás pueblos por su hábil política en el arte de gobernar.

El comercio de los griegos debió su origen al de los fenicios, de quienes lo aprendieron, y si bien no fué tan extenso como el de éstos, ni llegaron tampoco a ser tan intrépidos navegantes y tan buenos constructores navales como ellos, comprendieron mejor la influencia moral y social del tráfico, el cual fué muy importante, particularmente en Atenas, que acumuló una riqueza asombrosa por sus expediciones de cereales; en Rodas, que fué la potencia naval más fuerte de aquellos tiempos, y en Corinto, que con sus dos puertos sobre el istmo fué el verdadero centro mercantil de Grecia; pero con la guerra del Peloponeso recibió un golpe funesto, con la dominación de Macedonia experimentó mayor quebranto y con la conquista de Roma se extinguió.

Vale la pena anotar que de las costas africanas llegó el concepto del aseo, la cortesía y el buen comer y los productos que representaban estas palabras. De ellas (palabras-cosas) vivieron los cartagineses hasta que el paso a Europa en Elefantes, promoviendo una guerra, los acabó. Se nota que Aníbal, el gran guerrero, entró en crisis al tratar de hacer lo que no fue capaz. Este concepto de crisis es clara en la Ethica de Spinoza: Qué puedo hacer. Si hago más de esto, de lo que puedo, entro en crisis (Jaime Puig Gonzalez, "5000 años de Historia del Comercio", Rosaljai).

1.2.3 Vikingos

De los vikingos, se sabe que comerciaban con vino en forma de mermelada, con pieles y maderas. Y que no sólo llegaron a Terranova sino que, haciendo navegación de cabotaje (siguiendo la costa), tocaron las costas de Palestina y allí se mezclaron y negociaron con las gentes. Si Judas tenía el pelo rojo, como dice la tradición, es porque descendía de algún vikingo.

También se dice de los vikingos que llegaron hasta Brasil (los españoles encontraron allí tribus de ojos azules) y a la meseta cundiboyacense, donde

enseñaron a tejer y a utilizar la paja para hacer viviendas. Un rastro vikingo en Colombia sería el famoso Bochita de los chibchas.

En cuanto a la Roma primitiva o colonia de Alba Longa, sabemos que fue el más poderoso de la antigüedad; que dominó al mundo por espacio de muchos siglos y que tuvo tantas cualidades eminentes, no fue jamás buen comerciante, pues en su primera época, que se extendió hasta la caída de Cartago, se dedicó con preferencia a las armas; en su segunda, que duró hasta la terminación de la República, se concretó a enriquecerse con los despojos de los vencidos, y en su tercera, que llegó hasta la traslación del gobierno a Constantinopla, se contentó con sostener un gran comercio pasivo, que concluyó por arruinarle.

Sin embargo, realizó algunos actos mercantiles importantes, dignos de ser considerados; desarrollaron su marina para destruir la alianza secreta de los tarentinos, tirrenos, samnitas y galos; combatieron para acabar con la liga formada por los piratas baleares, cretenses, panfilios, licios, cilicios y corintios; derrotaron a los corsarios de Pompeyo, que dificultaban los abastecimientos de Roma por el levante, el occidente y África; auxiliaron la navegación con la reconstrucción de puertos, instalación de faros y concesión de primas; regularizaron las expediciones de géneros de las provincias, instituyendo directores de comercio en Egipto, Iliria, España y Ponto Euxino; reglamentaron las extracciones de trigo de Alejandría y Cartago, poniéndolas bajo la inspección de los Prefectos del Pretorio de Oriente y del Pretorio de África; establecieron transportes regulares de granos desde Alejandría a Roma, por una flota a la que los historiadores llamaron nodriza romana y los romanos sacra embole; distribuyeron a los menesterosos grandes cantidades de cereales, que en concepto de tributo hacían venir de Sicilia, África y Egipto; favorecieron el comercio con la institución de ferias, mercados, gremios y franquicias; y en fin, traficaron en muchas mercancías, principalmente con la plata y mieles de España; plomos y estaños de Inglaterra, ámbar y vasijas de Germania, vinos y aceites de Galia, granos y telas de Sicilia, bronce y mármoles de Grecia, perlas y sederías de la India, gomas y perfumes de la Arabia, esclavos y fieras de la Etiopía, tapices y bordados de la Mauritania, vidrios y papeles del Egipto, comestibles y pedrerías de Asia, cueros y ganados de África.

Mas a pesar de todo eso, la ley flaminia prohibió el comercio a los patricios, como profesión humillante, reservada a las clases sociales inferiores; relegaron la

industria a los libertos, que formaron nueve corporaciones obreras urbanas; dotaron las tripulaciones de los buques con marineros oriundos de las provincias, organizaron las colonias con un carácter puramente militar, sostuvieron un comercio pasivo acompañado de corrupciones, profesaron un paganismo que admitía el horror de los sacrificios humanos, circunscribieron su política a la máxima de pan y espectáculos para entretener al pueblo, debilitaron su poder a causa de la inferioridad de su constitución económica, degeneraron sus bríos por efecto de la relajación de sus licenciosas costumbres y concluyeron por desaparecer víctimas de su propia decadencia al ser arrollados por las legiones irruptoras de los bárbaros del Norte (La Era de los Vikingos hacia 800 -1050 d. c. <http://www.noruega.org.mx/history/upto1814/viking/viking.htm>).

1.3 EL LIBRO DE LOS NÚMEROS

El cuarto libro de la Biblia, Bamibdar (en el desierto), es conocido como el libro de los Números. Así lo nombró la versión de los Setenta, que fue escrita en griego. Este libro es muy interesante porque aquí se hace el primer censo del pueblo de Israel en el desierto, contando cada tribu, su especialidad productiva y normalizando la forma de hacer el comercio entre cada una de ellas y con los extranjeros. Y va más allá, porque Moisés o quien haya escrito el libro, determina también cómo serán las embajadas comerciales, qué deben hacer, cómo actuar y qué compromisos adquirir.

El libro de los Números trata de los judíos antes de llegar a la tierra prometida. Todavía están en el desierto, pero ya tienen oficios e industrias establecidas, conocen las fuentes para proveerse y miran al futuro con base en el intercambio y la producción permanentes. Realmente confían poco en Dios y más en ellos, en lo que sus manos hacen y en la inteligencia del negocio, que consiste en estar innovando. Así, el libro de los Números, le da un espaldarazo a la iniciativa de los grupos, a la vez que establece muy bien las diferencias de cada tribu y la ventaja competitiva que tiene.

En términos modernos, se hizo un estudio de participación de mercados y de zonas de influencia. Y los contabilistas serán los levitas, que llevarán cuentas exactas de cada actividad.

El libro de los Números establece un orden en la producción y los negocios, a partir de bases de datos confiables y, como sucede en el mismo libro, se realiza

esta base de datos dos veces, indicando con ellos que la información hay que estar actualizando para que los cambios no pasen desapercibidos y terminen afectando la actividad comercial e industrial. (Lourdes Arizpe, Vicepresidente del Consejo Internacional de Ciencias Sociales e investigadora en la Universidad Nacional Autónoma de México, <http://www.globalcult.org.ve/pub/Clacso2/arizpealonso.pdf>).

1.4 LOS LIMES ROMANOS

Los romanos, al contrario de los griegos y otras culturas, fueron los primeros en hacer ciudades realmente cosmopolitas. En Roma había gentes de todas las naciones conocidas: griegos, galos, hispanos, germanos, judíos, africanos etc. Y cada uno de estos grupos mantenía sus propias costumbres, lo que hacía que en la ciudad estuviera el mundo reunido en sus lenguas, comidas, artículos y maneras de negociar. Roma era igual que New-York, Buenos Aires o Berlín, ciudades que contienen el mundo adentro.

Pero lo interesante no eran los romanizados (de acuerdo al derecho romano, se volvía romano todo aquel que admitiera sus leyes) sino los limes, esos lugares hasta donde llegaba el imperio. El lime era una construcción militar: a un lado, en dirección a Roma, los soldados del César.

Del otro lado, los bárbaros. Esto que podría señalar algo conflictivo, no lo era. Los limes fueron los mayores centros de intercambio y negocios de Roma, ya que en esa frontera militar siempre aparecía lo nuevo, lo desconocido, eso que no estaba en el imperio pero que existía. El lime era el contacto con el bárbaro (con lo que es diferente).

Como consecuencia de esos limes, se fueron moldeando los idiomas romances y al tiempo, los intercambios comerciales y los productos mestizos, lo que permitió que algo sufriera variaciones sin perder su esencia. Esto, en el mundo del comercio, fue importante porque la variación en el producto facilitó innovaciones, arreglos en los procesos (reingenierías), nuevos mercados y la aparición permanente de la novedad.

Entre nosotros, un producto mestizo es la arepa con mantequilla (la primera indígena, la segunda europea) que al paso del tiempo se ha ido desarrollando en otros productos: arepa con carne, con huevo, con frijoles etc. Y lo mismo sucede

con la ruana, el poncho, algunas formas arquitectónicas (la del café, por ejemplo) etc.

Todo lo anterior fruto del lime entre españoles e indios. Y algo así fue el lime romano, donde todo se mezclaba logrando verdaderas innovaciones. Esto amplió los mercados del imperio e hizo más fáciles las relaciones comerciales, ya con los proveedores como con los clientes. Como curiosidad, la palabra cliente viene del latín *cliens*, persona defendida por un patrón, protegida (José Guillermo Angel, “Algo sobre la Historia del Comercio y los Negocios”, El Colombiano.com, <http://www.elcolombiano.com.co>).

1.5 LA RUTA DE LA SEDA Y LAS ESPECIAS

Las cruzadas, que comenzaron en Inglaterra y terminaron con el descalabro de Ricardo Corazón de León, tuvieron tres fines: sacar a los pobres del territorio inglés para dejarlos regados por Europa, conquistar a Jerusalén en poder de los islámicos y controlar el comercio proveniente de oriente. En otros términos, se hizo por negocio parecido a lo que hoy llamamos globalización económica.

Teniendo a los pobres de Inglaterra en el camino a Jerusalén, los reyes y comerciantes ingleses se aseguraban un mercado de ingleses por fuera (anglificación de Europa) que requerirían de los productos de la isla y que, paralelamente, los enseñarían a usar a otros no ingleses. De esta manera creció el comercio del paño y de la tela de lana. Esto funcionó tan bien con el tiempo, que la ruta de las cruzadas acabó por imponer la cultura sajona sobre la mediterránea.

La segunda tarea, la conquista de Jerusalén, buscaba controlar el peregrinaje de los cristianos. Quién tuviera la ciudad tendría los impuestos de ingreso y, además, una alta rentabilidad debido a la provisión de alimentos, costo de hospedaje y venta de reliquias. Por esos días se escribió El libro de las maravillas del abate de Mandeville, en el que se decía que la cruz de Cristo se ampliaba en la medida en que la gente llevaba trocitos de ella. Por mucho tiempo los cruzados tuvieron el control, pero al final Saladino los derrotó y se quedó con el negocio. La consecuencia de la derrota fue la peste negra en Europa y la aparición del mito de Robin Hood.

Y el gran negocio, la ruta de la seda y las especias, tampoco quedó en manos de los cruzados. Se sabía que esas rutas, la que iba por Afganistán y la que llevaba a la India y a China, no sólo eran unas líneas de abastecimiento de productos caros y bien terminados (en el caso de las sedas y las joyas), sino también de productos necesarios para la conservación de la carne que comían los europeos, a la que le era necesaria las especias (el clavo, el comino, la canela etc), el azúcar y la sal. Quien controlara estas rutas, tendría además la posibilidad de entrar en ese gran mercado de intercambio que eran las tierras del Khan.

Marco Polo, en El libro del millón (porque allí todo es por miles), daría cuenta de estos grandes reinos y de las posibilidades comerciales que tenían. Cristóbal Colón, leyó el libro y lo acotó al punto que lo convirtió en una verdad casi absoluta. Por eso su error de haber llegado al Asia por el occidente, desconociendo la barrera que le impuso el continente americano, se mantuvo firme (Mundo Historia, “La Ruta de la Seda” <http://miarroba.com/foros/ver.php?foroid=725447&temaid=5199805>)

1.5.1 Los Condottieri

Cuando se dieron los primeros burgos en Europa, siempre situados en el cruce de los caminos y de los ríos, floreció la industria a través de los gremios, gente especializada en hacer algo. Estos burgos, amparados por algún obispo o por un señor feudal, desarrollaron la industria a tal punto de calidad y belleza que los señores de esos lugares, creyendo que los artesanos ganaban mucho con esto que hacían, impusieron impuestos muy altos, tanto que a los gremios ya no les fue rentable producir. Entonces se quejaron a su señor y este, como sabía que su riqueza dependía de la carga impositiva que aparecía en la medida en que las cosas se pudieran comerciar, llamó a los Condottieri, o los creó, o éstos aparecieron sin más (no es claro). Y comenzaron a representar el burgo.

El Condottieri era un hombre que sabía de armas, tenía un ejército privado y estaba en capacidad de someter ciudades obligando a los vencidos a comprar los productos del burgo que representaban. Así; a cambio de una parte de las ganancias, extendieron el comercio. Y en esa extensión, los productos mejoraron para obtener mayores ganancias, dando pie a una nueva burguesía y al crecimiento de las artes liberales.

Aparecieron nuevos gremios productivos, los banqueros (que prestaban dinero sentados en un banco), los físicos que vendían remedios y curaban enfermedades, los circos, los pequeños negocios y las caravanas de comerciantes.

A través de operaciones militares y de imponer el miedo, se creció el comercio en Europa. El negocio entonces fue tener un ejército como punta de lanza para no sólo abrir mercados sino para someterlos. Algo no muy moral, pero es costumbre que sigue vigente. Lo practicaron los españoles en América, los ingleses en China y en la India, los belgas en el Congo, los franceses en Argelia, los norteamericanos en Cuba, etc. Es conveniente anotar que los Condottieri llevaban contables con ellos a fin de que las operaciones se leyeran en términos de debe y haber (Jaime Puig Gonzalez, "5000 años de Historia del Comercio", Rosaljai).

1.5.2 Los Portugueses

Uno de los reyes de Portugal es Enrique el navegante, un rey que nunca navegó; sin embargo, este rey promovió no sólo el comercio sino los descubrimientos de nuevas rutas comerciales. Debido a la condiciones de Portugal, que tiene más de costa que de ancho, los portugueses fueron más hombres de mar que de tierra. Y como los griegos y los árabes, hicieron sus mejores caminos en el mar. A los portugueses les tocó el océano atlántico, las islas Azores y la ruta hacia el oriente, navegando a cabotaje por las costas de África.

Ellos, como después los holandeses, tuvieron claro que el mejor comercio era el de ultramar. No sólo era menos competido sino más atractivo, porque de las islas y tierras lejanas conocidas, podían traer productos asombrosos y además tener colonias que sirvieran de base a la producción europea y al intercambio de bienes. Esta conducta de comercio, hizo que muchos navegantes buscaran apoyo para nuevos descubrimientos, asegurando que a su regreso abundarían las riquezas. Uno de ellos fue Hernando de Magallanes.

En la crónica de Antonio Pigafetta, se habla de los comercios que hizo la expedición con los indios brasil, con los patagones y el intento de hacerlo con la gente de Malucas, que eran ladrones y mataron a Magallanes de un flechazo.

Esta primera vuelta al mundo, determinó muy bien que no era la política, ni la religión, la que se interesaba principalmente en los descubrimientos de nuevas tierras sino el comercio. Y que el espíritu humano, antes que tolerante o intolerante, es económico y, en condición de economía, amoral. Ya esto se leía en los diarios de Colón y en las crónicas de la conquista, en el libro de Marco Polo y en algunas crónicas de comerciantes chinos.

A los comerciantes portugueses, se debe el comercio de esclavos negros especializados (unos para pastorear ganado, otros para la agricultura, los más para las minas), de instrumentos científicos y de azúcar de caña. Estos hombres comerciaron con los islámicos, con los paganos (japoneses y chinos) y con los ingleses fundaron Hong Kong el enclave comercial más importante de Europa en el continente asiático (Los Portugueses y la Trata de Esclavos, http://www.mgar.net/var/por_escl.htm)

1.5.3 Las cartas de Relación de Hernán Cortés y el comercio con América

Cortés fue, quizás el más grande de los estrategas españoles llegados a América y el que más oportunidades vio. Era un hombre curioso y ordenado, un gran contabilista de los bienes que tenía y un excelente narrador de aquello que lo asombraba. Fruto de sus vivencias son las cartas de relación a Carlos V, en la que narra lo que ve en el imperio de los aztecas. Una de estas cartas tiene que ver con el mercado de Tenochitlán, el más fabuloso comercio de la Europa y América de esos días.

Allí no sólo había lo que daba la tierra, sino que los productos se acompañaban de artesanías y orfebrerías delicadas, telas de variados colores y detalles exóticos. Además; la exhibición hacía ver la mercancía más importante y apetitosa. Y los vendedores, además de conocer el oficio, eran también expertos en la producción y en la aplicación del producto, al punto que si éste era algo medicinal, también hacían de médicos.

Esta carta sobre el mercado de Tenochitlán, que es el precedente de las grandes superficies actuales, maravilla por la descripción y por el inventario detallado que hace el conquistador, quien no sólo cuenta lo que ve sino que lo compara con otros mercados, que ha conocido y que le sirven de referencia para decir que es el más grande, ordenado y bien dispuesto del que se tiene noticia.

Esta descripción del mercado de Tenochitlán inflama la imaginación y así comienza el comercio regular con América a partir del siglo XVI, imponiéndose un producto entre todos los conocidos: el chocolate que, al final, se terminó preparando mejor en Europa que en América.

A partir de las cartas de relación de Hernán Cortés, occidente llega a territorio americano, primero en forma de intercambio y después a manera de una extensión de España en este continente (México se llamó La Nueva España, Colombia la Nueva Granada, la costa atlántica la Nueva Andalucía etc.). Y lo mismo sucede en América del Norte: la nueva York, la nueva Ámsterdam, la nueva Inglaterra, la nueva Orleáns. Todos centros de comercio al principio y después origen de ciudades debido al intercambio y a la fundación de empresas (José Guillermo Angel, "Algo sobre la Historia del Comercio y los Negocios", El Colombiano.com, <http://www.elcolombiano.com.co>).

1.5.4 Nueva España

En la Nueva España las actividades comerciales importantes, en especial las que se realizaban con el exterior, estaban controladas por los negociantes españoles y eran vigiladas por los funcionarios de la monarquía. La Colonia vendía principalmente plata, azúcar, cacao, pieles de ganado y maderas finas. En cambio compraba vinos, herramientas, telas finas y aceite de oliva.

La principal vía comercial era el camino que iba de Veracruz a México y de ahí a Acapulco. En aquella época la región que rodeaba a esos puertos era insalubre. Veracruz sólo tenía gran animación cuando llegaban las flotas de España, y Acapulco al recibir el famoso Galeón de Filipinas, que transportaba artículos de lujo de Oriente.

El crecimiento del comercio era obstaculizado por un gran número de impuestos que cobraba el gobierno colonial, y porque todos los negocios con el exterior tenían que hacerse con la intervención de España. Además, la monarquía se reservaba el derecho de vender ciertos artículos, como el mercurio que era indispensable para la extracción de la plata.

La otra gran plaga del comercio fue la piratería marítima. Tanta era la audacia de los piratas, que el gobierno obligó a los navieros a enviar sus barcos en grupos y con escolta de buques de guerra.

La única industria que realmente se desarrolló en la Nueva España fue la textil. Se fabricaban telas de lana y de algodón en talleres llamados obrajes. Decenas de talleres fueron establecidos en las ciudades de la región central. Generalmente se empleaba a trabajadores cautivos, presos por algún delito o endeudados con sus patrones. De esa manera era difícil que escaparan a pesar de las duras condiciones de trabajo (B. Díaz del Castillo, "Historia verdadera de la conquista de la Nueva España", Editores Mexicanos Unidos, S. A., 2ª. Edición, México, 1992)

1.6 LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL, LA PRODUCCIÓN EN SERIE Y LOS GRANDES NEGOCIOS

Hasta finales del siglo XVIII, las ciudades islámicas (Bagdad, Damasco, Basora, Samarcanda, Istanbul) eran más importantes y con comercios más amplios que las occidentales. Pero al llegar la máquina de vapor y con ella su mayor expresión, el tren, las condiciones cambiaron radicalmente. Con las máquinas se impuso la tecnología occidental sobre la oriental, y los excedentes de producción se multiplicaron a consecuencia de la producción en serie, que había tenido sus primeros inicios en los principios económicos de "La riqueza de las naciones de Adam Shmit".

Esta producción en serie, cambió las condiciones del mercado y los negocios porque los productos se hicieron más baratos, así como el transporte que ahora cargaba mercancía por toneladas y se desplazaba sin necesidad de postas y por encima de carrileras.

Y como es natural, las operaciones mercantiles se hicieron mayores y los efectos contables más detallados (lo que cuesta hacer algo y lo que cuesta venderlo), pues ya no sólo estaban los costos fijos y los diferidos sino que a la producción y el comercio se le agregaban ahora bienes de capital y bienes inmuebles. Y también oficios nuevos: jefes de bodega, logística de transporte, vagones especiales etc.

Con la revolución industrial apareció una clase media en capacidad de consumir regularmente, lo que obligó a atender los mercados de manera estable y a competir con conceptos de calidad, confort, duración, justo a tiempo, financiación e innovación permanente.

Además aparecieron las aseguradoras, los grandes empréstitos bancarios y la bolsa. Y si bien se dieron los monopolios, también se dieron los pequeños negocios que se movían con mayor agilidad y lograban innovaciones en poco tiempo.

Los grandes negocios nacieron de la calidad del mercado, y de los consumidores y de la amplitud de la clase media, que fue la que puso a circular dinero en cantidades nunca vistas y que no sólo gastó en lo que necesitaba para vivir sino en diversión, viajes, salud y cultura, lo que permitió el nacimiento de las empresas de servicios.

1.7 LOS MERCADOS MODERNOS

Estos ya los conocemos. Son mercados que se amplían y se contraen de acuerdo a lo que aparece en los medios de comunicación, a las jugadas de bolsa y al optimismo de las personas. Sin embargo, existe una premisa que los japoneses y los chinos han entendido muy bien: hay que tomar un maestro, aprenderle, igualarlo y luego superarlo. Esta idea, que aparece en Buda y en Confucio, los ha hecho competitivos e innovadores.

En occidente Emmanuel Kant decía en el “Discurso sobre la Ilustración”, que nada estaba completo y por eso todo admitía mejoras. De igual manera, Benjamín Franklin llamaba a ahorrar el 25 por ciento de toda intención de consumo (si voy a comprar cuatro, compro tres) para mantener siempre dinero en el bolsillo. Pero ni a Kant ni a Franklin les hemos hecho caso y el mercado comienza a ser de los que practican las ideas de Buda y de Confucio. Se dirá que es la posmodernidad, que legitima la crisis y el desorden. Veamos algunos ejemplos de estos mercados.

1.7.1 España

Enclavada España en la parte meridional de Europa y muy cerca del continente de África, siendo dueña de una de las llaves del concurrido Mediterráneo, y de numerosos puertos en dos mares diferentes, y poseyendo buenas condiciones climatológicas y ricos veneros de riquezas, se encontró con elementos favorables para fomentar su marina y desarrollar su comercio; pero el carácter especial de los españoles, sintetizado por el arrojo caballeresco y la osadía aventurera, el fanatismo religioso y la ortodoxia católica, si bien ayudó a

extender su dominio colonial con la conquista de un Nuevo Mundo, en cambio, no supo sacar el debido provecho de sus descubrimientos geográficos, porque su sed implacable de glorias militares y expediciones que parecen novelescas, de independencia activa y avasallamiento opresor, degeneró en el ejercicio de las injusticias y severidades con los países vencidos y en el olvido de las industrias y artes de los pueblos laboriosos, perdiendo con estos procedimientos antieconómicos los brillantes esplendores de su admirable grandeza, los lucrativos goces del trabajo productor y los fecundos manantiales de la prosperidad pública.

Durante la Edad Moderna, España fue, con respecto al mundo entero, la nación más grande en extensión territorial y la más rica en metales preciosos; pero falta de gobiernos prácticos e inteligentes, desarrolló una política tan torpe y una administración tan mala, que en vez de hacer valer aquellos importantes elementos, para conquistar el primer rango en el concierto universal de los pueblos, los descuidó bastante para perder sus numerosos dominios coloniales y convertirse en potencia de segundo orden.

Prolijas y complejas fueron las causas ocasionales de la decadencia de la nación española; pero la más importante fue el fanatismo religioso, porque en su afán de hacer del mundo una monarquía católica sirvió de fundamento al destierro de los judíos, que sostenían el comercio; a la expulsión de los moros, que cultivaban el suelo; a la guerra de Flandes, que empobreció al país; a la fundación de conventos, que amortizó la propiedad, y al rigor de la Inquisición, que hizo emigrar al pueblo.

Los desastres económicos sufridos por España durante el reinado de los soberanos de la casa de Austria, se repararon hasta cierto punto en la época de los reyes de la dinastía de Borbón, pues merced a la gestión inteligente de algunos de sus ministros y al progreso general realizado en las ciencias, se inauguró una era de provechosas reformas y útiles iniciativas con las que se protegió la agricultura roturando terrenos, repoblando bosques, extendiendo cultivos, abriendo acequias, formando praderas y cruzando ganados; se desarrolló la industria, favoreciendo las manufacturas textiles las fundiciones metalúrgicas, los talleres tipográficos, las fábricas de cerámica, los curtidos de pieles y las salazones de pescados; se aumentó el comercio, suprimiendo las tasas de los granos, los monopolios de los aguardientes, las aduanas de las

provincias, las exageraciones de los aranceles, las trabas de los mercados y las prohibiciones de los tráficos coloniales; se fomentó la navegación, fundando arsenales, creando escuelas náuticas, reformando las construcciones navales, persiguiendo a los piratas extranjeros, estableciendo líneas de barcos y substituyendo los pesados galeones por buques veleros.

Se impulsó el trabajo, construyendo caminos, carreteras, abriendo canales navegables, rectificando el cauce de los ríos, limpiando los puertos cenagosos, levantando edificios públicos y ennobleciendo las artes mecánicas; se difundió la civilización, creando Reales Academias, Universidades Literarias, Escuelas Especiales, Museos Nacionales, Bibliotecas Públicas y Sociedades Económicas; y se promovió la riqueza, fundando Montes de Piedad, Depósitos de granos, Bancos Agrícolas, Instituciones de Crédito, Compañías de Comercio y Sociedades de Navegación; pero necesario se hace reconocer que las luchas con Inglaterra y las alianzas con Francia, así como las debilidades políticas y las convenciones internacionales, constituyeron grandes obstáculos que impidieron el desarrollo completo de las mejoras perseguidas y formaron oscuros lunares que empañaron el brillo natural de los nuevos organismos, los cuales, si bien fueron bastante eficaces para atajar muchos males, en cambio llegaron demasiado tardíos para repararlos todos; y no pudiendo ya España sacudir su enervamiento ni desechar su postración, entró en el período contemporáneo sin haber alcanzado su antiguo esplendor como nación de gran riqueza, ni recobrado su elevado rango como potencia de primer orden, porque sus ejércitos aguerridos estaban mermados en gran manera y sus dominios europeos quedaban perdidos para siempre (Álvaro de la Helguera y García, "Manual Práctico de la Historia del Comercio", Editorial Cultura, Barcelona)

1.7.2 Francia

Francia, situada esta nación en la parte meridional del continente europeo, con extensas costas en diferentes mares, surcada por grandes ríos, provista de excelentes canales, cruzada por buenos caminos, poseedora de fecundas tierras, poblada de extensos bosques, propietaria de variadas minas y dueña de abundantes canteras, reunía todas las condiciones necesarias para que pudieran desarrollarse en ella la agricultura, la industria, la navegación y el comercio.

Luis XIV y su ministro Colbert, llevaron a la organización administrativa una serie de provechosas reformas, a las cuales debe la nación francesa el mayor grado de prosperidad que hasta entonces hubo conocido, así como la base verdadera del engrandecimiento de su navegación, de su dominio colonial, de su industria fabril y de su comercio universal.

Fue el ilustre Colbert, que inauguró sus tareas públicas con el título de Interventor general, y sintiendo el deseo de cimentar el poderío militar y político de su patria sobre su grandeza industrial, comenzó por organizar la administración, suprimiendo muchos oficios inútiles, confiriendo los destinos a empleados inteligentes, llevando el orden a la contabilidad, resolviendo en justicia los negocios, destruyendo innumerables abusos, dictando sabias leyes económicas y sometiendo al fallo de una Cámara de Justicia todas las concusiones que se descubrían, con cuyas acertadas medidas aumentó los ingresos, disminuyó los gastos y obtuvo en los presupuestos un importante superávit.

Fundó la marina militar, estableciendo un sistema de levadas regulares en los distritos marítimos, creando clases entre las gentes de mar, organizando cuerpos especiales de guardias marinas, fortificando algunas de las costas, dotando de almacenes a varias plazas e instalando arsenales en ciertos puntos. También fomentó la navegación mercante con la publicación de su Ordenanza de la Marina en 1681, la imposición de un tributo de tonelaje sobre las naves extranjeras, la concesión de primas a los constructores de buques nacionales y, la formación de cinco grandes compañías para los viajes ultramarinos.

Extendió el dominio colonial, mejorando las posesiones de las Antillas, Guadalupe, Martinica y Canadá; creó la Compañía de las Islas Orientales, dotada de privilegios inmensos y de la protección real; que, con escasa suerte por cierto, emprendió varias expediciones y realizó varios negocios, estableciéndose sucesivamente en Madagascar, que cedió al gobierno; en Surate, que luego abandonó; en Zanguebar, que perdió por la guerra holandesa, y en Pondichery, que logró conservar.

Desarrolló la industria fabril, que era el objeto preferente de su solicitud, dictando muchos reglamentos sobre el trabajo; connaturalizando en el país las fábricas de medias, de bisutería y otros artículos originarios del extranjero, que hacían salir del reino sumas considerables; y fomentando con acertadas leyes las fabricaciones de telas de Picardía, lencerías de Elbeuf, paños de Sedan, tejidos

de Abelleville, tapices de Gobelinos, espejos de Saint-Gobain, porcelanas de Sévres, relojes de Chatellerault, papeles de Angulema y otras diversas.

Fomentó el comercio con la construcción del Canal de Languedoc, para unir el Atlántico al Mediterráneo; con la inauguración del Canal de Orleans, para enlazar el Sena al Loira; con la institución de depósitos comerciales, para beneficiar el tráfico intermediario; con la fundación del comercio de tránsito, para facilitar las relaciones internacionales; con la reorganización de los consulados, para evitar los abusos de los mismos, en las expediciones de las regiones de Levante; con la celebración de un tratado de comercio para aumentar las transacciones con Turquía; con la publicación del Arancel en 1664 para crear el régimen protector llamado colbertista, y con la formación de las cinco grandes termes para suprimir muchas barreras aduaneras en el interior del reino.

Esta administración tan brillante, tuvo al fin un resultado funesto a causa de la legislación sobre los cereales, pues la omniscencia burocrática decretó alternativamente que la exportación fuera, ahora prohibida en absoluto, ahora permitida sin trabas, ahora sometida a derechos; y este régimen movable, que se atemperaba a las circunstancias, perjudicó a la agricultura nacional, porque con su inseguridad se abandonó el cultivo, apareció el hambre y llegó el desprestigio, que aumentó cuando el partido de la paz, representado por Colbert, se sometió al de la guerra, capitaneado por Luvois, porque al restablecer las tasas suprimidas y devolver la venalidad a los cargos, cometió el error de claudicar y destruyó su propia obra, concluyendo por caer en la desgracia del rey y en la maldición del pueblo.

Luis XV encontró tan empobrecido al país, que para evitar su desastre financiero, aceptó el proyecto bancario del escocés Lawv, consistente en emitir billetes para suplir la falta de numerario. Luis XVI recuperó parte del poder colonial, inauguró la navegación a vapor, formó un arancel general, instituyó el impuesto sobre la sal y proyectó suprimir algunos tributos, cuyo beneficioso plan desechó la Asamblea de Notables, sin conocer que la efervescencia reformista existente en el país, era precursora de la gran revolución que había de llevar al cadalso a este desgraciado monarca.

El espíritu de reforma popularizado por los economistas y filósofos, venía inflamando la opinión pública, que estaba ya ávida de modificaciones radicales en los sistemas político, económico, religioso y social; pero la oposición ejercida por

los cortesanos, arrendadores, contratistas y logreros, contuvo el planteamiento del nuevo régimen; hasta que al fin estalló la Revolución francesa, que al hacer rodar en la guillotina la cabeza del rey; así como la de muchos nobles, derrumbó también los antiguos sistemas y las añejas tradiciones para entrar de lleno en la unidad nacional y en la era de libertad (Álvaro de la Helguera y García, "Manual Práctico de la Historia del Comercio", Editorial Cultura, Barcelona)

1.7.3 Holanda

Holanda situada en el centro de Europa septentrional, poseedora de extenso litoral en el mar del Norte, bañada por caudalosos ríos y cruzada por profundos canales, se encontró Holanda en condiciones inmejorables para sostener un vasto comercio marítimo, de carácter intermediario, entre los pueblos del Este y del Oeste.

La lucha del hombre con el agua, fue constante en este territorio, que recibió con propiedad el nombre de Países Bajos, porque en muchos puntos el nivel de la tierra es más bajo que el del mar, circunstancia que ha hecho indispensable la construcción de fuertes diques, grandes esclusas y gigantescas obras para encauzar las corrientes, evitar las inundaciones y defender los terrenos que, llanos y arenosos, se destinan preferentemente a los cultivos de cereales, pastos, flores, fibras, raíces y tubérculos.

Habitada antiguamente por los bátavos y frisonos, aunque en el orden político perteneció con alternativas a diversas naciones, nunca desmintió su origen germánico ni su genio emprendedor, pues en la época antigua ya se distinguía por su navegación, por su industria fabril y pecuaria, y por su comercio interior y exterior; siendo los centros más notables de sus especulaciones mercantiles las ciudades de Amberes, Brujas, Gante y Lovaina.

El emperador Carlos I, al ceñir sobre sus sienes las dos coronas de España y de Holanda, como conocía el país que gobernaba, fue tolerante con el protestantismo, pues apreciando los progresos que hizo la reforma entre los neerlandeses y temiendo las consecuencias que traería la persecución de los herejes, no fue déspota ni fanático, sino que se limitó a reprimir cuanto pudo el nuevo culto, dentro de cierta prudencia, consiguiendo con tal procedimiento mantener el sentimiento de la autonomía que estaba tan arraigado en los Países Bajos; pero cuando al abdicar el trono le sucedió su hijo Felipe II en la jefatura de

los numerosos estados y vastas colonias del reino, cambió la faz de las cosas, porque el nuevo monarca español, emprendió contra los flamencos un sistema de despotismo que fue fecundo en acontecimientos, pues no contento con despojarles de la libertad política, quiso también someterles a la opresión religiosa, confiando la regencia a la princesa Margarita de Parma, dando la presidencia del Consejo al Cardenal Grávella, concediendo los cargos públicos a súbditos españoles, proscribiendo la libertad de conciencia, estableciendo la Inquisición y fundando el Tribunal de la Fe.

Así; es que excitados los ánimos por el menosprecio que hacía de las quejas populares, se unieron los holandeses por el Compromiso de Breda, y dirigidos por el príncipe de Orange le expusieron sus reclamaciones, a las que contestó despreciativamente, llamándoles pordioseros, concluyendo por estallar en el año 1566 una formidable lucha armada, cuyo resultado definitivo valió a Holanda su independencia política y su preponderancia mercantil.

Una vez rotas las hostilidades, se libraron muchas batallas sangrientas en aquellos industriosos países, con éxitos alternados para ambos ejércitos; pues si los españoles tomaron la ciudad de Amberes y se hicieron dueños de las provincias meridionales, que sometieron a su yugo, los flamencos engrandecieron la plaza de Amsterdam y se apoderaron de las provincias septentrionales, formando con ellas una confederación que se llamó República de Holanda.

Antes de la guerra, entraban las naves holandesas en el puerto de Lisboa, para cargar allí las mercancías de la India y conducir las al depósito de Amberes, desde el cual las transportaban luego a los mercados de Europa; pero cuando la lucha estalló y Amberes fué destruido, pasó su comercio floreciente a la plaza de Amsterdam, que heredó el emporio de este tráfico intermediario.

Así continuaron las cosas hasta que Felipe II, al hallarse dueño de Portugal, prohibió toda clase de relaciones mercantiles entre portugueses y holandeses bajo severas penas, recibiendo de este modo un rudo golpe aquel lucrativo tráfico; pero los efectos de esta resolución radical, fueron sólo momentáneos y aun contraproducentes, porque los flamencos decidieron ir a buscar las mercancías a la India, y aunque el propósito era arriesgado, su ánimo era decidido; así es que la sociedad de navegación y negocios por otro nombre Van Verne, puso a las órdenes del intrépido marino Cornelio Houtman, una flota de cuatro buques, que tomando el rumbo del Nordeste abordó en Batam sobre la

costa de Java, visitó seguidamente Jakatra, Batavia, Surabaya, Madura y Balí, sostuvo varios combates con los indígenas, perdió dos naves durante esta larga expedición, con las otras dos cargadas de especias regresó a Holanda y entró en el puerto de Texel el 4 de agosto de 1597. Siguió otra expedición formada por ocho navíos mandados por Neck y Heemskerck, que recorrió las Molucas, cambiando espejos, vidrios, armas, plumas, peines y telas por pimienta, nuez moscada y otros productos, regresando en el año 1600 con tan ricos cargamentos y tan considerables ganancias, que movieron la opinión hasta el punto de constituirse numerosas sociedades y, equiparse muchas flotas para explotar este negocio, que se fué extendiendo a la isla de Sumatra y al archipiélago de la Sonda.

Las transacciones mercantiles con los países de América, que tanto preocupaban a las naciones de Europa, no despertaron al principio las ambiciones de los holandeses, por más que en tiempo de Carlos I, realizaron viajes allí varios navíos de Amberes, que volvieron cargados de cacao, vainilla, maderas y otras mercancías; pero cuando estalló la guerra con España, en su afán de perjudicar los intereses de esta nación y guiados por el incentivo del lucro, salieron del puerto de Amsterdam diversas expediciones trasatlánticas, directas unas y, tocando en África otras, que habiendo alcanzado buenos resultados fueron cada vez más regulares y frecuentes, hasta que en el año 1621 los Estados Generales monopolizaron también este tráfico, autorizando la formación de la Compañía Holandesa de las Indias Occidentales, organizándola y privilegiándola de una manera análoga a la de las Indias Orientales. No obstante, su manera de proceder comenzó siendo distinta, porque hacía la navegación en corso y el comercio de contrabando, si bien después modificó su sistema, substituyendo el régimen del tráfico irregular por el del dominio colonial, a cuyo fin se hizo dueña del Brasil en una grande extensión; fundó en el Hudson varios establecimientos, conquistó en la Guyana importantes posesiones y se apoderó en las Antillas de productivas islas.

Estas adquisiciones territoriales costaron a Holanda, en diferentes épocas, luchas y reveses con los españoles, portugueses, ingleses y americanos, quienes redujeron su dominio a las pequeñas Antillas y las factorías de Guyana por la fuerza de las armas, la paz de Breda y el tratado de Utrecht; mas en el período de

su explotación mercantil, sacaron de estos países valiosos cargamentos de pescado, azúcar, café, cacao, algodón, añil, tabaco, maderas, drogas y pieles.

Resulta de lo expuesto que la nación holandesa fue tan eminentemente industrial, navegante y mercantil, que las manufacturas de sus numerosas fábricas, se consumieron en la generalidad de los países; que las pesquerías nacionales del arenque proveyeron de este producto a la mayoría de los pueblos; y que las dos compañías de las Indias, sostuvieron activas relaciones comerciales con todos los estados del mundo conocido; pero cometió la torpeza de considerar su imperio colonial como una especulación de comercio en vez de una porción de patria, lo cual determinó su ruina, porque confiada la administración ultramarina a sociedades particulares, fue unas veces aristocrática y otras concupiscente, algunas ordenada y muchas corrompida, nunca conveniente y siempre injusta; y si a esto se agrega el enorme perjuicio que causaron a sus transacciones las contiendas intestinas, las guerras exteriores, las competencias extranjeras, el Acta de navegación de Cromwell, el sistema mercantil de Colbert y la emancipación de la América del Norte, comprenderemos mejor que al expirar la Edad Moderna declinase con ella el poderío de Holanda (Álvaro de la Helguera y García, "Manual Práctico de la Historia del Comercio", Editorial Cultura, Barcelona).

1.8 LA POLÍTICA COMERCIAL ACTUAL DE MÉXICO

En cuanto a México, dentro de la política de apertura comercial que ha venido implementando el gobierno mexicano, se le da gran importancia a promover la suscripción de acuerdos comerciales con otros países.

Las negociaciones comerciales internacionales de México, se han convertido en la base de todas las importaciones y exportaciones del país.

En general todos los acuerdos y tratados suscritos por México; tienen como objetivo, intensificar las relaciones económicas y comerciales, aumentar y diversificar el comercio, coordinar y complementar actividades económicas, en especial en las áreas productivas de bienes y servicios; estimular las inversiones, facilitar la creación y funcionamiento de empresas bilaterales e intensificar la integración entre los países (La ciudad de México en el cambio de siglo (XIX-XX)" Claudia Agostoni y Elisa Speckman (editoras), México, IIH-UNAM, 2001, 342 p. (Serie Historia Moderna y Contemporánea, 37) ISBN 968-36-9309-1).

Hasta la fecha, y en su deseo por diversificar sus mercados, México ha negociado diversos Tratados y Acuerdos Comerciales con otros países como son: Estados Unidos, Canadá, Chile, Costa Rica. Bolivia, Colombia (a partir del 19 de noviembre de 2006, Venezuela ya no participa en el Tratado de Libre Comercio del G-3, sin embargo México y Venezuela son miembros de la ALADI, marco bajo el cual ambos países podrán continuar desarrollando sus relaciones comerciales.), y Nicaragua, un Tratado con la Unión Europea, el Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras), Mercosur. (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) (Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suecia).

Además, se está tratando de ampliar y diversificar los mercados de exportación, mediante las negociaciones y tratados de libre comercio con países de Centro como con Belice.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte con Estados Unidos y Canadá (TLCAN) significa para México un mercado de 325 millones de personas que concentra 31% del ingreso mundial. Durante la vigencia del tratado, el comercio trilateral se triplicó. Así actualmente, el comercio entre los socios TLCAN alcanza en promedio más de 2,000 millones de dólares diarios y la economía mexicana creció 39.8% en términos reales. Este crecimiento fue impulsado por las exportaciones.

En el 2006, el comercio global entre México, Colombia y Venezuela (TLC G3) sumó los 4,211 millones de dólares. En este mismo año, se importó de Chile al mercado mexicano 2,287.9 millones de dólares, registrándose una tasa de crecimiento de 44.6%, con respecto al año 2005 y de 151.6% en relación al año 2002. Por su parte, las exportaciones de nuestro país a este último alcanzaron 999.5 millones de dólares, representando un crecimiento de 31.3% respecto del año anterior. Como resultado de estas cifras, la Balanza Comercial en el año 2006 entre México y Chile experimentó un alza, al registrar un monto de 1,288.4 millones de dólares y llegando el intercambio comercial a 3.287,4 millones de dólares en el año 2006, lo que significó una variación de 40.3%, con respecto al año 2005.

AELC tuvo un Producto Interno Bruto (PIB) en 2006 de 741 mil millones de dólares, con un ingreso per cápita promedio a 38.6 mil dólares, en cuanto a las

exportaciones de productos mexicanos, sumaron 722 millones de dólares en 2006 y 940 millones de dólares las importaciones mexicanas.

En cuanto al MERCOSUR cuenta con un mercado de 275 millones de personas, un PIB de 2.458 billones de dólares, México realizó en 2006 importaciones por 7,628,513 miles de dólares y sólo exporto 1,769,665 miles de dólares. En cuanto a Israel, el comercio con ellos represento en 2006 exportaciones de México por 84,945 miles de dólares y se importó de este país 428,892 miles de dólares, representando un mercado de 6.352 millones de consumidores y un PIB de 156.9 miles de millones.

Con los países del Triangulo del Norte, se tuvo una balanza comercial favorable al exportar 1,051 millones de dólares y sólo importar 537 millones de dólares, esto mismo sucede con Nicaragua en el mismo año, al exportar 488,145 miles de dólares e importar 78,097 miles de dólares. En cambio, se tuvo una balanza comercial negativa con Costa Rica y Bolivia con importaciones de 789,468 y 38,924 miles de dólares respectivamente, y exportar sólo 478,316 y 31,391 miles de dólares respectivamente (Secretaría de Economía, datos del Banco de México, <http://www.economia.gob.mx/?P=2261>).

Tratado de Libre Comercio Con la Unión Europea (TLCUE) En Europa, el 24 de noviembre de 1999, se concluyeron formalmente las negociaciones técnicas del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUE). Este acuerdo ha permitido a México:

1. Garantizar un acceso amplio, preferencial y seguro de las exportaciones mexicanas al bloque comercial más grande del mundo.
2. Generar mayores flujos de inversión extranjera y promover alianzas estratégicas, lo que ha permitido la creación de nuevos empleos en la economía mexicana.
3. Fortalecer la presencia de México en el exterior y nuestra posición estratégica en el comercio mundial.
4. Aportar la seguridad jurídica y las condiciones de acceso preferenciales que requiere la pequeña y mediana empresa para incorporarse al sector exportador ("CANACO" <http://www.ccmexico.com.mx/canaco/politica.html>)

CAPÍTULO II EUROPA

2.1 LA UNIÓN EUROPEA

2.1.1 Tratados

Hablar de tratados y en especial de tratados de libre comercio, involucra muchos aspectos, desde factores estrictamente económicos y financieros hasta factores geográficos, demográficos y culturales. De ahí que, a partir de esta idea, se tratará de explicar los factores más importantes que involucra un tratado de libre comercio.

2.1.1.1 Conceptos básicos

Tratado

En Derecho internacional, acuerdo escrito concluido por dos naciones soberanas, o por una nación y una organización internacional (por ejemplo, la Unión Europea). La facultad de concertar tratados es un atributo esencial de la soberanía. El principio de que los tratados concluidos de forma correcta son obligatorios para los signatarios, que deben adherirse a los mismos de buena fe, es una regla cardinal del Derecho internacional.

Validez

Para que un tratado internacional sea válido, ambas partes deben poseer la capacidad necesaria para concertar tratados. Los plenipotenciarios que los negocien han de estar autorizados de la forma conveniente, y actuar con completa libertad. Un tratado no es válido si ha existido amenaza o fuerza que violen los principios del Derecho internacional consagrados en la Carta de las Naciones Unidas.

Los tratados de paz, celebrados después del cese de las hostilidades, eran considerados por lo general como nulos debido a la existencia de la contienda bélica. Sin embargo; en 1932, los Estados Unidos establecieron una política que reconocía la validez de los tratados celebrados por medios contrarios al Pacto Briand-Kellogg, conocido asimismo como Tratado de París. Este principio, conocido como doctrina Stimson, se adoptó por la Sociedad de Naciones, y con

posterioridad fue llevado, junto con otros principios análogos, a la Convención de Viena de 1969.

Contenido

Las finalidades que persiguen los Estados cuando conciertan tratados son ilimitadas en la práctica. Incluyen la adquisición de territorio extranjero, la cesión de territorio propio, la delimitación y rectificación de fronteras, la promesa de ayuda recíproca, la garantía de inversiones exteriores, la extradición de personas acusadas por algún delito o condenadas por ello, y otros numerosos supuestos. Los tratados pueden ser bilaterales, pero también multilaterales, como sucede con las convenciones de Derecho del mar, la de los derechos humanos, o las que regulan los privilegios e inmunidades diplomáticas. Los tratados multilaterales constituyen la base para la formación de organizaciones internacionales y la determinación de sus funciones y potestades. (“G@stioPolis.com” <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco1/tratlibcom.htm>).

Clases de Tratados por su contenido

Los tratados tienen contenido político o comercial. Los políticos pueden, por ejemplo, referirse a la mutua defensa en caso de ataques exteriores (que no serán válidos, por supuesto, si violan la Carta de las Naciones Unidas), a la garantía y respeto de un determinado estatus (así, se acuerda que una de las partes será considerada neutral en una guerra concreta). También pueden referirse a la preservación de las fronteras existentes. Los tratados comerciales regulan cuestiones económicas, como la reducción de aranceles para los productos importados que procedan de la otra parte del acuerdo.

Más recientemente, estos tratados contienen la llamada “cláusula de nación más favorecida” (Entendiendo en TLC/Centro de Estudios Estratégicos ITESM/ 1er Edición/1994), con lo que cada signatario deberá dispensar al otro el mismo tratamiento que se haya dado ya, o se dé en el futuro a una tercera nación. El tratado multilateral más importante de este tipo es el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), que asegura igual tratamiento a los nacionales de cualquiera de los países signatarios. Otro tipo de tratados, establece el sometimiento de las disputas entre las partes al arbitraje de tribunales especiales,

o de instituciones como el Tribunal Permanente de Arbitraje, o el Tribunal Internacional de Justicia.

Conclusión y Ratificación

El Derecho internacional no prescribe una forma fija preestablecida para la conclusión de los tratados, ni un procedimiento específico para ello. Un acuerdo firmado por funcionarios autorizados, puede ser concluido por medio del intercambio de notas diplomáticas, o por la firma de una o más copias del texto que supongan el consentimiento de los respectivos gobiernos. Muchos tratados requieren ratificación por cada una de las partes, de modo que, una vez que se ha alcanzado el acuerdo sobre el texto definitivo y firmado el documento, se ha de proponer la ratificación por parte del Parlamento o de la autoridad que en las normas constitucionales de cada una de las partes tenga reservada esta facultad de ratificación.

Término de Vigencia

Los tratados pierden su vigencia por diversas causas. Puede el propio tratado establecer un plazo de duración determinado, o autorizar a una de las partes a darlo por extinguido con comunicación a la otra parte, o consignar una fecha concreta para su terminación. También puede ocurrir que una de las partes incumpla sus obligaciones (desistimiento unilateral), que por regla general entraña medidas de sanción. Una forma peculiar de extinción, puede ser la propia de la cláusula “rebus sic stantibus”(Entendiendo en TLC/Centro de Estudios Estratégicos ITESM/ 1er Edición/1994), que significa que el tratado se celebró teniendo en cuenta las circunstancias concretas del momento, y que tales circunstancias ya no se dan, por haberse producido un cambio sustancial en las mismas, (por ejemplo; el tratado tenía en cuenta las condiciones de la economía internacional, pero una crisis mundial hace que ya no tenga sentido seguir aplicando ese criterio).

La convención de Viena

Las reglas del Derecho internacional sobre celebración, validez, efectos, interpretación, modificación, suspensión y término de vigencia de los tratados internacionales, fueron codificadas en la Convención de Viena de 1969 en una

conferencia que tuvo lugar por resolución de la Asamblea General de Naciones Unidas. Participaron representantes de ciento diez naciones, entre las que se encontraban la mayor parte de los miembros de las Naciones Unidas, así como alguna nación que no era miembro en aquel momento, como Suiza. La Comisión de Derecho Internacional preparó el acuerdo, y la Convención entró en vigor en enero de 1980, con la ratificación de 35 naciones.

2.1.1.2 Historia de los tratados

Se puede trazar la historia de los acuerdos comerciales remontándose hasta la antigüedad. Con la reaparición del comercio durante la edad media, los acuerdos comerciales iniciaron su moderna evolución. Los primeros acuerdos solían ser bilaterales y su principal objetivo consistía en establecer los derechos legales de las partes firmantes del acuerdo, creándose la idea de trato nacional. La cuestión relativa a la supresión de aranceles al comercio, quedaba relegada a un segundo plano. La evolución de los tratados comerciales se da con las siguientes etapas:

Trato Nacional

La consecución de un trato nacional en el territorio de otra nación, logrado mediante la firma de un acuerdo comercial, se reforzó durante el siglo XIII. Venecia (en aquella época una de las ciudades estado más importante de la actual Italia, que comerciaba sobre todo con el oriente próximo), logró mediante un acuerdo con el sultán de la ciudad de Alepo, que sus comerciantes tuvieran derecho a gestionar su barrio en dicha ciudad, y disfrutaran de una jurisdicción propia tanto en causas civiles como penales. A mediados del siglo XIX, los acuerdos que legitimaban la existencia de este trato nacional, estaban tan desarrollados que permitían plena jurisdicción sobre los derechos y propiedades de los comerciantes extranjeros. Los mercaderes podían viajar de modo libre, sin necesidad de pasaportes o visados, momento a partir del cual se empieza a prestar una atención predominante a la eliminación de barreras al comercio.

El Proteccionismo

El tratado franco-británico de 1860 —conocido también como Tratado Cobden debido al economista y estadista inglés Richard Cobden—, representó el

punto de partida de un cambio en las relaciones comerciales entre países. La importancia de este acuerdo (que pretendía promulgar la libertad de comercio, reduciendo y eliminando todos los aranceles entre los dos países firmantes), provocó una oleada de acuerdos arancelarios bilaterales entre los demás países europeos. Casi todos estos acuerdos incluían la cláusula de nación más favorecida, por lo que se generalizaron las concesiones arancelarias, abriendo el camino hacia un comercio multilateral.

Sin embargo, pronto surgieron fuertes presiones que amenazaban la expansión de esta red comercial a escala mundial. El imperialismo, con la consiguiente rivalidad económica y guerra arancelaria, pasó a ser la norma; Alemania volvió a establecer aranceles proteccionistas en 1879; España, que ya desde mediados del siglo XVII había sido proteccionista, reforzó esta tendencia aún más durante el siglo XIX, permaneciendo aislada del exterior (salvo un paréntesis para aprovechar su neutralidad durante la I guerra mundial) hasta 1959, año en que se puso en marcha el plan de estabilización. El clima cosmopolita de casi todo el siglo XIX, con su filosofía del Laissez-Faire —que implicaba la no-injerencia de los gobiernos en los asuntos económicos—, dio lugar, a principios del siglo XX, a un fuerte nacionalismo económico, sobre todo a partir de la gran depresión de la década de 1930. El principio generalmente aceptado de reconocer los derechos de propiedad fue abandonado.

Liberalización del Comercio

En 1947 se firmó el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) entre 23 países, lográndose ampliar este acuerdo a 96 en 1988. Su principal objetivo, consiste en reducir las tarifas arancelarias y en eliminar las prácticas restrictivas del comercio internacional. Se acepta la existencia de acuerdos especiales entre países miembros del GATT (siglas en inglés Acuerdo General sobre aranceles y Comercio), que pretenden promover la cooperación y el comercio mutuos, destacando la UE (Unión Europea) (1993), la EFTA (Asociación Europea de Comercio Justo) (1960), la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC, 1960), el Mercado Común Centroamericano (MCCA, 1960) y el TLC (Tratado de Libre Comercio de Norteamérica) (1994).

La actual complejidad de los tratados comerciales, ha permitido una notable estabilización del comercio internacional; así como, una gran

homogeneización de las prácticas comerciales. Uno de los tratados comerciales más importantes —entre otras cosas, porque rompía con las barreras ideológicas de la época—, fue el firmado por Estados Unidos y la Unión Soviética en 1972; también resolvió antiguas diferencias y conflictos en los transportes y en el volumen de la deuda, proporcionando un nuevo marco para un comercio a gran escala.

Primeras doctrinas librecambistas

Las primeras doctrinas sobre comercio internacional, empezaron a desarrollarse con la aparición de los modernos estados nacionales durante el siglo XV. Una de las primeras doctrinas de política económica, conocida como mercantilismo, predominó en Europa occidental desde el siglo XVI hasta más o menos los inicios del siglo XIX.

Los defensores de esta doctrina querían reforzar la unidad nacional y aumentar el poder del Estado. Pensaban que la riqueza era indispensable para tener poder, y que la acumulación de oro y plata era una condición necesaria para obtener riqueza. Los países que no tenían minas de oro o plata, podían conseguir estos metales preciosos exportando más de lo que importaban, gracias al estricto control gubernamental del comercio exterior.

En contra de esta doctrina surgió en Francia una nueva escuela económica durante el siglo XVIII, desarrollada por un grupo de teóricos conocido como los fisiócratas, seguidores del economista francés François Quesnay. Los fisiócratas defendían que la libre circulación de bienes y servicios respondía a un orden de libertad natural. Aunque sus ideas tuvieron una escasa trascendencia en Francia, influyeron en el pensamiento del economista británico Adam Smith, cuyas teorías sobre el libre comercio ayudaron a desarrollar la política comercial de su país.

Smith rechazaba los postulados proteccionistas de la doctrina mercantilista. Señalaba que la riqueza no consistía en acumular metales preciosos, sino en lo que se podía comprar con dichos metales. La regulación gubernamental del comercio, reducía la riqueza de las naciones porque impedía que éstas adquirieran una mayor cantidad de bienes al menor precio posible. Por el contrario, con el libre comercio cada país podría aumentar su riqueza, exportando los bienes que producía con menores costes e importando los que se producían más baratos en otros países.

Según Smith, cada país se especializaría en la producción y exportación de aquellos bienes que producía con ventaja absoluta. Otro economista británico, David Ricardo, amplió el análisis a principios del siglo XIX para introducir el concepto más general de ventaja comparativa. Ricardo señalaba que algunos países no tenían ventaja absoluta en la producción de ninguno de sus bienes. Pero incluso estos países podrían beneficiarse del libre comercio si se centraban en producir aquellos bienes en los que tenían una ventaja comparativa. Este principio sigue siendo la base teórica de todos los argumentos a favor del libre comercio.

Ricardo suponía que todos los países se beneficiarían del libre comercio. El filósofo y economista británico John Stuart Mill demostró más tarde que estas ganancias del comercio dependían de la demanda recíproca de importaciones y exportaciones. Cuanto mayor fuera la solicitud de bienes que exportaba un país, en relación con su demanda de importaciones, mayores ganancias obtendría este país de un comercio libre entre naciones. La ganancia se reflejaría en la mejora de la relación real de intercambio de ese país. Esta relación se expresa en la proporción de los precios de los bienes que exporta frente a los precios de los bienes que importa.

La Moderna Teoría del Comercio Internacional

La teoría clásica del comercio desarrollada por Smith, Ricardo y Mill se ocupaba sobre todo de analizar las ganancias derivadas del libre comercio. Sin embargo, la teoría moderna del comercio internacional acepta la veracidad de la teoría de la ventaja comparativa y se centra en analizar los patrones de comercio de cada país y los orígenes de dicha ventaja.

Los teóricos clásicos, suponían que las diferencias en las ventajas comparativas se debían a la diferente productividad de los recursos, lo que reflejaba una desigual distribución entre países de tecnología y cualificación de mano de obra. Algunos economistas del siglo XX han dado una explicación más precisa de las distintas ventajas en la producción, destacando que la diversidad de precios de los bienes finales refleja la desigualdad de precios de los recursos productivos, y esta diversidad se debe a la escasez relativa de estos recursos en cada país. Los países se especializan en la producción y exportación de aquellos

bienes que requieren materias primas y recursos de los que el país dispone en abundancia, e importan bienes que requieren recursos que el país no posee.

Argumentos a favor del proteccionismo

A pesar de las conclusiones de la teoría clásica, algunos países no han adaptado jamás una política comercial librecambista. La principal excepción fue Gran Bretaña que, entre las décadas de 1840 y 1930, suprimió todas las restricciones a la importación. El predominio histórico de las políticas proteccionistas refleja, por un lado, el poder de los grupos de presión industriales temerosos de la competencia exterior y, por otro, la fortaleza de algunos argumentos a favor de la protección. Estos argumentos pueden clasificarse en tres categorías: los que pretenden un cambio en la composición de la producción, los argumentos relativos al nivel de empleo, y los que defienden un cambio en la distribución de los ingresos. Bajo ciertos supuestos, los tres tipos de argumentos tienen cierta validez teórica, así como algunas limitaciones.

Uno de los argumentos más antiguos utilizados a favor de la protección, es el denominado argumento de la industria naciente. Según esta teoría, cuando se reduce o elimina la competencia exterior mediante restricciones a la importación, las industrias nacionales pueden crecer y desarrollarse con más rapidez. En teoría, una vez logrado el desarrollo de estas industrias, se puede suprimir la protección porque las industrias ya pueden competir con las de otros países. Sin embargo, en la práctica la protección permanece, porque las industrias nacionales no logran adquirir la suficiente fortaleza para competir con el exterior. La principal limitación de este argumento es su incapacidad para determinar el tipo de industrias que pueden crecer hasta adquirir la fortaleza suficiente para enfrentarse a una competencia externa.

El argumento proteccionista de la defensa nacional, afirma que un país debe evitar depender de otro, en lo que se refiere a la fabricación de materiales indispensables para asegurar su defensa frente al exterior, equipos y tecnología que no se pueden adquirir en otros países en caso de guerra. La limitación de este argumento es que no se puede determinar exactamente cuáles son las industrias indispensables para garantizar la defensa nacional.

Un tercer argumento defiende el proteccionismo para evitar el dumping (vertido) externo. El dumping es el fenómeno que se da cuando un país vende en

el exterior bienes a precios más baratos de los que adjudica en su propia nación a los mismos productos. La protección está justificada en este caso, sólo si se demuestra que el Estado que practica el dumping pretende lograr en el país que se protege un monopolio, eliminando a los productores nacionales.

Cuando hay mucho desempleo, se defiende la necesidad de proteger al país para incrementar la producción nacional y, en consecuencia, el nivel de empleo; se considera que al reducir las importaciones aumentará la demanda de productos sustitutivos nacionales y la producción interior. Los economistas estiman que ésta es una política fundada en el principio de 'empobrecer al vecino': la mejora del empleo en el país se consigue reduciendo el empleo y la producción de los demás países. La limitación de este argumento es que provoca reacciones por parte de los demás países que terminan adoptando políticas similares.

La protección puede utilizarse para redistribuir la renta entre diversas naciones y dentro de un mismo país. Por ejemplo, si un país tiene una fuerte demanda de sus exportaciones, puede obtener ingresos a costa de otros mediante la aplicación de restricciones al comercio. Los demás países tendrán más dificultades para conseguir divisas destinadas a pagar las importaciones que desean, por lo que tendrán que reducir el precio de sus productos para hacerlos más baratos, mejorando la relación de intercambio del país proteccionista. Al igual que el argumento anterior, esta táctica suele implicar reacciones adversas por parte de los demás países.

Tendencias recientes

Aunque casi todos los países favorecen de forma oficial el libre comercio y rechazan el proteccionismo, es difícil llevar la teoría a la práctica, incluso entre los países más industrializados. Desde la II Guerra Mundial, los países más desarrollados han unido sus esfuerzos para promover el libre comercio y eliminar las barreras proteccionistas. Cuando las economías se hallan en un periodo de expansión y hay pleno empleo, casi todo el mundo promueve el libre comercio. Sin embargo, al entrar en una etapa de recesión, casi todos los países aplican políticas proteccionistas ya que aumentan las presiones de las organizaciones de trabajadores y de otros grupos de presión que se sienten perjudicados durante la recesión.

La integración de las economías mundiales, es de tal magnitud que las políticas económicas nacionales de un país afectan a todos los demás. Esto ha provocado la aparición de nuevos argumentos a favor del proteccionismo los cuales afirman que las políticas económicas de algunos países tienen resultados muy perjudiciales. Las reglas sobre comercio surgidas en el seno del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) no hacían referencia alguna a las políticas nacionales, pero la Organización Mundial del Comercio (OMC) tiene, al menos en teoría, la potestad de dirimir las disputas comerciales entre los diferentes países.

2.1.1.3 Tipos de tratados

Se pueden distinguir tres tipos de tratados comerciales: zona de libre comercio, unión aduanera y unión económica.

Zona de Libre Comercio

En una zona de libre comercio, los países firmantes del tratado se comprometen a anular entre sí los aranceles en frontera, es decir, entre los países firmantes del tratado los precios de todos los productos comerciados entre ellos serán los mismos para todos los integrantes de la zona, de forma que un país no puede aumentar (mediante aranceles a la importación) el precio de los bienes producidos en otro país que forma parte de la zona de libre comercio. Como ejemplo de este tipo de acuerdos comerciales internacionales pueden citarse la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) y el Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLC).

Unión Aduanera

Una unión aduanera es una ampliación de los beneficios derivados de una zona de libre comercio. En una unión aduanera, además de eliminarse los aranceles internos para los países miembros de la unión, se crea un Arancel Externo Común (AEC) para todos los países, es decir, cualquier país de la unión que importe bienes producidos por otro país no perteneciente a la unión aplicará a estos bienes el mismo arancel. Las uniones aduaneras suelen también permitir la libre circulación de personas y capitales por todos los territorios de los países miembros, lo que permite la libre adquisición de bienes de consumo y empresas

de los ciudadanos de un país en el resto de los países pertenecientes al acuerdo comercial. El ejemplo más destacado de unión aduanera fue la comunidad económica europea, germen de la Unión Europea (UE).

Unión Económica

Representa el grado sumo de integración comercial entre distintos países. además de los beneficios derivados de la unión aduanera, se produce una integración económica plena al eliminarse las distintas monedas de los países integrantes de la unión, creándose un único banco central para todos ellos. La UE constituye una unión económica plena desde 1999, al finalizar el proceso de convergencia entre los países miembros y crearse una moneda única, el euro. (Firma en Maastricht del Tratado de la Unión Europea Febrero 07, 1992).

Tras haber sido aprobado en Maastricht (Países Bajos) los días 9 y 10 de diciembre de 1991 por el Consejo Europeo, el Tratado de la Unión Europea fue firmado definitivamente el 7 de febrero de 1992 en dicha ciudad. Después de ser ratificado, el día 1 de noviembre de 1993 entró en vigor y la Comunidad Europea se transformó en la Unión Europea. Este hecho supuso un gran salto adelante en el proceso de integración europea, al contemplar el establecimiento de políticas exteriores y monetarias comunes en los países miembros.

2.1.2 Historia de la Unión Europea

Durante mucho tiempo, la idea de una Europa unida, solo existió como un sueño en las mentes de filósofos y visionarios. Víctor Hugo, por ejemplo, imaginó unos pacíficos “Estados Unidos de Europa” (Europe in 12 lessons/Edición 2007) impregnados de ideales humanistas. Las dos terribles guerras que asolaron el continente durante la primera mitad del siglo XX desmintieron brutalmente dicho sueño.

Sin embargo, de los escombros de la 2ª Guerra Mundial, surgió un nuevo brote de esperanza. Quienes se habían opuesto al totalitarismo durante la guerra estaban decididos a poner fin, de una vez por todas, a los antagonismos entre las naciones de Europa, creando las condiciones de una paz duradera entre los antiguos enemigos. Entre 1945 y 1950, un puñado de estadistas llenos de coraje, entre los que se cuentan **Konrad Adenauer, Winston Churchill, Alcide de Gasperi y Robert Schuman**, emprende la tarea de persuadir a sus pueblos de la

necesidad de entrar en una nueva era, la de la estructuración de Europa Occidental en torno a una nueva organización basada en los intereses comunes de sus pueblos y naciones y consagrada por unos tratados que garanticen el Estado de Derecho y la igualdad de todos los países.

Robert Schuman (Ministro francés de Asuntos Exteriores) recogió una idea originalmente concebida por **Jean Monnet** y, el 9 de mayo de 1950, propuso la creación de una Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). Situar bajo una autoridad común, la Alta Autoridad, la producción de carbón y acero de países en otro tiempo enemigos contenía una enorme carga simbólica: los materiales de guerra se transformaban en instrumentos de reconciliación y de paz.

Esta idea generosa y audaz se vio coronada por el éxito. Fue el comienzo de más de medio siglo de cooperación pacífica entre los Estados miembros de las Comunidades Europeas. Con el Tratado de Maastricht de 1992 nace la Unión Europea (UE) sobre la base de unas instituciones reforzadas y dotadas de más amplias responsabilidades.

La Unión Europea favoreció la unificación de Alemania después de la caída del muro de Berlín en 1989. Tras la descomposición del imperio soviético en 1991, los países de Europa Central y Oriental, durante décadas sometidos a la tutela totalitaria de Pacto de Varsovia, decidieron con absoluta naturalidad que su futuro se encontraba junto a la familia de naciones europeas democráticas. (“Europa” http://europa.eu/abc/index_es.htm)

2.1.2.1. Etapas históricas más importantes de La Unión Europea

La Unión Europea de hoy, es el resultado del esfuerzo y de las realizaciones concretas de los impulsores de la Europa comunitaria. Constituye el ejemplo más avanzado del mundo de integración de un conjunto de países que ejercen conjuntamente su soberanía en ámbitos de decisiva importancia para los ciudadanos: moneda única, libre circulación de personas, servicios, mercancías y capitales, progreso social e igualdad de condiciones de competencia para aprovechar al máximo un mercado interior abierto y dinámico.

Las bases constitucionales de este conjunto son las siguientes:

- el Tratado de París constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) de 1951;

- los Tratados de Roma constitutivos de la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom) de 1957.

Estos tratados fundamentales se han modificado posteriormente:

- en 1986 por el Acta Única Europea;
- en 1992 por el Tratado de la Unión Europea, firmado en Maastricht;
- en 1997 por el Tratado de Ámsterdam; y
- en 2001 por el Tratado de Niza.

Estos tratados han creado entre los Estados miembros unos estrechos vínculos jurídicos. La Unión Europea genera por sí misma una legislación que se aplica directamente a los ciudadanos europeos y crea unos derechos específicos en favor de éstos.

Limitada en su primera realización a la apertura del mercado común del carbón y del acero entre los seis Estados fundadores (Bélgica, República Federal de Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos), la Comunidad ha sido ante todo una empresa de paz, puesto que consiguió asociar en un conjunto institucional regido por el principio de igualdad a los vencedores y a los vencidos de la última guerra intraeuropea.

Estos seis Estados miembros, decidieron construir una Comunidad Económica Europea (CEE), basada en un mercado común que abarcara una amplia gama de bienes y servicios. Los derechos de aduana industriales entre los seis países se suprimieron definitivamente el 1º de julio de 1968 y las políticas comunes, especialmente la política agrícola y la política comercial, se implantaron a lo largo de dicha década.

El éxito de los Seis impulsó a Dinamarca, Irlanda y al Reino Unido a unirse a ellos. Esta primera ampliación, en virtud de la cual las Comunidades pasaron de seis a nueve miembros en 1973, tuvo lugar al mismo tiempo que se llevaba a cabo una profundización de las tareas y se implantaban nuevas políticas, como la política social, la medioambiental o la regional, con la creación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) en 1975.

Desde comienzos de la década de los setenta, se impuso la necesidad de la convergencia de las economías y de la unión monetaria cuando la suspensión de la convertibilidad del dólar en oro daba paso a una era de gran inestabilidad monetaria mundial, agravada por las consecuencias de los choques petrolíferos

de 1973 y 1979. La creación en 1979 del Sistema Monetario Europeo (SME) contribuyó a estabilizar las relaciones de cambio y a inspirar a los Estados miembros una política de rigor que les permitiera mantener entre sí los vínculos de solidaridad y la disciplina de un espacio económico abierto.

En 1981 y 1986, las adhesiones de Grecia, España y Portugal reforzaron el flanco Sur de la Comunidad, haciendo al mismo tiempo más necesaria la puesta en práctica de unos programas estructurales, como los primeros Programas Mediterráneos Integrados (PIM), destinados a reducir las disparidades de desarrollo económico entre los Doce.

Paralelamente, la Comunidad Económica Europea se afirma en el plano internacional, al reforzar los vínculos contractuales establecidos con los países del Sur del Mediterráneo y con los de África, el Caribe y el Pacífico (conocidos como “países ACP”), asociados gracias a los sucesivos Convenios de Lomé (1975-1989: Lomé I, II, III y IV) y al Acuerdo de Cotonú, firmado en junio de 2000, relativos a los intercambios comerciales y la ayuda al desarrollo. Primera potencia comercial mundial, Europa se dota de los instrumentos que le permitan afirmar su identidad en la escena internacional y se fija como ambición la aplicación de una Política Exterior y de Seguridad Común.

El “europesimismo” (Europa en 12 lecciones/Edición 2007) reinante al inicio de los años ochenta, se nutría de los efectos de la crisis económica mundial. No obstante, la esperanza de relanzamiento de la dinámica europea surgió de nuevo en 1985 cuando la Comisión presidida por **Jacques Delors** decide completar la construcción del gran mercado interior para el 1º de enero de 1993. Esta fecha movilizadora y las disposiciones legislativas que hicieron posible la concreción de un objetivo tan ambicioso quedaron consagradas en el Acta Única Europea, firmada en febrero de 1986 y que entró en vigor el 1º de julio de 1987.

La caída del muro de Berlín, a la que siguió la reunificación alemana, el 3 de octubre de 1990, y la democratización de los países de Europa Central y Oriental liberados de la tutela de la Unión Soviética, también enfrentada a su propia disolución en diciembre de 1991, han transformado profundamente la estructura política del continente.

Mientras tanto, las Comunidades Europeas se encontraban, por su parte, en plena evolución. Los Estados miembros negociaron un nuevo Tratado de la Unión Europea, cuyas líneas directrices fueron fijadas por el Consejo Europeo (es

decir, los Jefes de Estado o de Gobierno) reunido en Maastricht los días 9 y 10 de diciembre de 1991. El Tratado entró en vigor el 1º de noviembre de 1993. La CEE se rebautizó “Comunidad Europea” (CE). Al añadir al sistema comunitario un sistema intergubernamental en algunos ámbitos, el Tratado crea la Unión Europea. Fija a los Estados un programa ambicioso: Unión Monetaria para 1999, nuevas políticas comunes, ciudadanía europea, Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) y disposiciones sobre seguridad interior.

Este nuevo impulso y la evolución de la geopolítica del continente, llevaron a tres nuevos países – Austria, Finlandia y Suecia – a entrar en la Unión el 1º de enero de 1995. La Unión de los 15 sigue avanzando hacia el proyecto más espectacular que pueda ofrecer a sus ciudadanos: la sustitución de sus monedas nacionales por el euro. El 1º de enero de 2002 la moneda europea entraba en circulación en los 12 países de zona euro y adquiría el estatuto de gran moneda de pago y de reserva junto al dólar.

Con la entrada en siglo XXI, los europeos deben hacer frente conjuntamente a los desafíos de la globalización. La aceleración de las nuevas tecnologías y la revolución de Internet impulsan la modernización de las economías. Las profundas mutaciones del entramado económico, sin embargo, entrañan asimismo fracturas sociales y choques culturales.

En la “estrategia de Lisboa” adoptada por la Unión en marzo de 2000, se fijó como objetivo adaptar la economía europea a las nuevas condiciones de la economía mundial. Es preciso hacer frente juntos a la competencia de los Estados Unidos y los países recientemente industrializados. Hay que liberalizar los sectores todavía protegidos, favorecer la innovación y la inversión en las empresas, adaptar los sistemas educativos a las tecnologías de la información.

Las reformas son tanto más necesarias cuanto que los retos del desempleo y del coste creciente del sistema de pensiones presionan sobre las economías de los Estados miembros. La opinión pública espera cada vez más de sus gobernantes que aporten soluciones prácticas a estos problemas. (Enciclopedia Hispánica)

Recién constituida, la Europa de los 15 inicia su andadura hacia una nueva ampliación sin precedentes. A mediados de los años 90 llaman a la puerta de la UE las antiguas “democracias populares” del bloque soviético (Bulgaria, la República Checa, Hungría, Polonia, Rumania y Eslovaquia), los tres Estados

Bálticos que una vez formaran parte de la Unión Soviética (Estonia, Letonia y Lituania), una de las Repúblicas de la antigua Yugoslavia (Eslovenia) y dos países mediterráneos (Chipre y Malta).

La UE acogió con satisfacción esta oportunidad de contribuir a la estabilización del continente europeo, extendiendo los beneficios de la unificación europea a estas jóvenes democracias. Se iniciaron las negociaciones de adhesión con los 12 países candidatos en Luxemburgo en diciembre de 1997 y en Helsinki en diciembre de 1999. La Unión se dirigía a la ampliación más importante de toda su Historia. Para 10 de estos países, las negociaciones finalizaron el 13 de diciembre de 2002 en Copenhague, y se adhirieron a la UE en mayo de 2004. La UE cuenta ahora con 25 Estados miembros, y seguirá creciendo a medida que más países se adhieran en los próximos años.

Más de medio siglo de construcción europea ha marcado profundamente la Historia de Europa y la mentalidad de sus habitantes. Los Gobiernos de los Estados miembros, con independencia de la tendencia política, son conscientes de que se ha superado la era de la soberanía nacional absoluta y saben que solo mediante la conjunción de fuerzas y la concepción de “un destino en adelante compartido” (según la expresión del Tratado CECA) pueden las antiguas naciones seguir avanzando económica y socialmente y mantener su influencia en el mundo.

El método comunitario, basado en un diálogo permanente entre intereses nacionales e interés común, respetuoso de las diversidades nacionales al tiempo que generador de una identidad propia de la Unión, conserva intacto su valor inicial. Dicho método, ideado para superar los antagonismos seculares y eliminar el espíritu de superioridad y el recurso a la fuerza que habían caracterizado las relaciones entre Estados ha permitido la cohesión de la Europa democrática comprometida con los valores de libertad a lo largo de la guerra fría. El fin del antagonismo Este-Oeste y la reunificación política y económica del continente constituyen la victoria del espíritu europeo, ese espíritu que los pueblos necesitan más que nunca para construir su propio futuro.

La Unión Europea constituye la respuesta más adecuada al gigantesco desafío de la globalización. Significa, sobre todo, la mejor “póliza de seguros” para un futuro de paz y libertad. (Libro de Santillán/2do año).

2.1.2.2. La ampliación

Copenhague – una cumbre histórica

Con el Consejo Europeo reunido en Copenhague el 13 de diciembre de 2002, el proceso de unificación europea franqueó una de las etapas más importantes de su Historia. Al decidir la adhesión de diez nuevos países a partir del 1º de mayo de 2004, los Quince no sólo han ampliado la superficie geográfica o aumentado el número de ciudadanos de la Unión, sino que han puesto fin a la brutal fractura del continente dividido desde 1945 entre mundo libre y mundo comunista.

Esta quinta ampliación tiene un calado político y moral, ya que permite a países que son decididamente europeos por su situación geográfica, su cultura, su historia o sus aspiraciones, como la República Checa, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta y Polonia, unirse a la familia democrática europea y compartir el gran proyecto de los padres fundadores. En virtud de los Tratados de Adhesión, firmados en Atenas el 16 de abril de 2003, los pueblos de los nuevos Estados miembros pueden participar en las mismas condiciones que sus socios en las elecciones europeas de junio de 2004.

La larga marcha hacia la adhesión

La trayectoria de esta ampliación se remonta a 1989, fecha de la caída del muro de Berlín y del telón de acero. Muy rápidamente, la UE instauró el programa de asistencia financiera Phare para ayudar a estas jóvenes democracias a reconstruir sus economías y facilitar la reforma política. El 22 de junio de 1993, el Consejo Europeo de Copenhague adoptó una decisión estratégica al acordar por primera vez que *“los países asociados de la Europa Central y Oriental que lo deseen se conviertan en miembros de la Unión Europea”*(Europa en 12 lecciones/Edición 2007). Al mismo tiempo, el Consejo Europeo fijaba tres criterios importantes que los países candidatos debían cumplir antes de la adhesión.

- En primer lugar, un criterio político: el país candidato debe haber alcanzado una estabilidad de instituciones que garantice la democracia, el Estado de Derecho, los derechos humanos y el respeto y protección de las minorías.

- En segundo lugar, un criterio económico: la existencia de una economía de mercado en funcionamiento, así como la capacidad de hacer frente a la presión competitiva y las fuerzas del mercado dentro de la Unión.
- En tercer lugar, el criterio de la incorporación del acervo comunitario: la capacidad del país candidato de asumir las obligaciones de adhesión, incluida la observancia de los fines de la Unión Política, Económica y Monetaria.

Sobre la base de las recomendaciones de la Comisión y los dictámenes del Parlamento, los Consejos Europeos de Luxemburgo, de diciembre de 1997, y de Helsinki, de diciembre de 1999, iniciaron las negociaciones con los 10 países de Europa Central y Oriental, así como con Chipre y Malta.

Los tratados de Ámsterdam (firmado el 2 de octubre de 1997), y de Niza (firmado el 26 de febrero de 2001), tienen como objetivo consolidar la Unión y flexibilizar sus mecanismos de adopción de decisiones con carácter previo a la ampliación.

Las negociaciones, finalizadas en Copenhague el 13 de diciembre de 2002, concedieron a los 10 nuevos Estados miembros los mecanismos y períodos transitorios necesarios para hacer frente a todas sus obligaciones. Antes de la adhesión, cada uno de dichos países debía aprobar la correspondiente legislación por la que se incorpore en el ordenamiento jurídico nacional el acervo comunitario, lo que supone la incorporación de 26.000 actos jurídicos o el equivalente de 80.000 páginas. Esta legislación debe también aplicarse en la práctica.

Los esfuerzos de la UE responden a la preocupación de evitar que una ampliación de esta envergadura desemboque en una mera zona de libre cambio, y que esta familia de naciones de magnitud continental trabaje unida con eficacia. Por esta razón, la Unión Europea creó una Convención, presidida por **Valery Giscard d'Estaing**, cuya finalidad era debatir el futuro de Europa y aprobar un Constitución para la nueva Unión Europea de 25 miembros. En junio de 2003 finalizaron los trabajos de la Convención, y el 20 de junio de 2003 el Consejo Europeo de Salónica anunció que consideraba el proyecto de Tratado Constitucional una buena base de trabajo para la próxima Conferencia Intergubernamental.

El texto final de la Constitución fue aprobado por el Consejo Europeo en 2004.

Los 75 millones de nuevos ciudadanos de la UE, disponen de una renta media que representa el 40% de la del resto de la Unión. Por ello, las condiciones de adhesión se acompañan de una ayuda financiera por un valor de 10.000 millones de euros en 2004, 12.500 millones en 2005 y 15.000 millones en 2006. Esta ayuda facilitará la aproximación progresiva de las economías de los 10 nuevos países de la UE a las de los otros 15. La integración comercial entre los 15 y los 10 ya se ha alcanzado en gran medida, gracias a la liberación de los intercambios decidida en los años 90 y a las medidas de reforma interna adoptadas por los Gobiernos de los 10.

Los 40.000 millones de euros asignados en el presupuesto de la Unión para los nuevos países en 2004-2006 se destinan principalmente a medidas estructurales y regionales, al apoyo a gastos agrícolas y al desarrollo rural, a políticas internas y gastos administrativos. El acuerdo financiero se concluyó en Copenhague en diciembre de 2002 entre la Unión y los 10 países candidatos y respeta el marco financiero fijado hasta 2006 por el Consejo Europeo de Berlín de marzo de 1999.

¿Hasta dónde puede llegar la Unión Europea?

A los 454 millones de ciudadanos de la Unión ampliada a 25 Estados se unirán, en 2007, los rumanos y búlgaros, según los objetivos fijados en Copenhague. El Consejo Europeo también decidió en 2004 seguir con los procedimientos dirigidos a la posible adhesión de Croacia y Turquía.

Ya en 1999 el Consejo Europeo, decidió que *“Turquía es un Estado candidato llamado a ingresar en la Unión atendiendo a los mismos criterios que se aplican a los demás Estados candidatos”*. Turquía es miembro de la OTAN y del Consejo de Europa, tiene un acuerdo de asociación con la UE desde 1964 y es candidato a la adhesión desde 1987.

Pero Turquía suscita, por su situación geográfica, algunos interrogantes sobre los límites de la Unión. ¿Puede cualquier país, independientemente de su situación geográfica, solicitar la adhesión a la UE e iniciar las negociaciones siempre que reúna los criterios políticos y económicos de Copenhague? En efecto, los países de los Balcanes Occidentales, como Albania, Bosnia y

Herzegovina, la antigua República Yugoslava de Macedonia y Serbia y Montenegro podrían presentar su candidatura una vez que reúnan las condiciones de estabilidad política y cumplan los criterios de Copenhague.

La Unión tiene efectivamente interés por favorecer la estabilidad regional en zonas que le son cercanas. La dinámica de la ampliación empuja y extiende las fronteras de la Unión. En 2004 ésta entrará en contacto directo con Bielorrusia y Ucrania y su frontera con Rusia será más extensa. La Unión tendrá que intensificar la cooperación transfronteriza y regional no solo en los ámbitos de los transportes y del medio ambiente, sino también en los de la seguridad interior, la lucha contra la inmigración clandestina y la delincuencia internacional.

En caso de éxito, ¿podría esta estrategia aplicarse a la ribera meridional del Mediterráneo? Plantear la cuestión permite, en cualquier caso abrir el debate sobre qué significa ser europeo, cuáles son los objetivos finales de la integración europea y cuáles son los intereses de la Unión a escala mundial. Es hora de redefinir y reforzar, desde la óptica más amplia posible, las relaciones de la Unión con su entorno más cercano. ("Europa" http://europa.eu/abc/index_es.htm)

Principales etapas de la quinta ampliación de la UE

- **19 de diciembre de 1989** : Creación del programa PHARE para proporcionar asistencia financiera y técnica a los países de Europa Central y Oriental.
- **3 y 16 de julio de 1990** : Candidaturas de Chipre y Malta.
- **22 de junio de 1993** : El Consejo Europeo de Copenhague fija los criterios de adhesión.
- **31 de marzo y 5 de abril de 1994** : Candidaturas de Hungría y Polonia.
- **1995** : Candidaturas de Eslovaquia (21 de junio), Rumania (22 de junio), Letonia (13 de octubre), Estonia (24 de noviembre), Lituania (8 de diciembre) y Bulgaria (14 de diciembre).
- **1996** : Candidaturas de la República checa (17 de enero) y de Eslovenia (10 de junio).
- **12-13 de diciembre de 1997** : El Consejo Europeo de Luxemburgo decide iniciar el proceso de ampliación.
- **10-11 de diciembre de 1999** : El Consejo Europeo de Helsinki decide la apertura de las negociaciones de adhesión con doce países candidatos.

Turquía se considera un Estado candidato “llamado a ingresar en la Unión”.

- **13 de diciembre de 2002** : Acuerdo sobre la adhesión de diez países candidatos el 1º de mayo de 2004.
- **16 de abril de 2003** : Firma en Atenas de los diez Tratados de Adhesión.
- **1º de mayo de 2004** : La Unión europea acoge diez nuevos Estados miembros.
- **18 de junio de 2004** : Se acepta la candidatura de Croacia.
- **17 de diciembre de 2004** : Decisión de iniciar negociaciones de adhesión con Turquía.
- **25 de abril de 2005** : Bulgaria y Rumanía firman los tratados de adhesión en Luxemburgo.
- **2007** : Año fijado por el Consejo Europeo de Copenhague para la adhesión de Bulgaria y Rumania. (“Europa” http://europa.eu/abc/12lessons/index3_es.htm)

2.1.2.3 Funcionamiento de la Unión Europea

Más que una confederación de Estados y menos que un Estado federal, la Unión Europea es una construcción nueva que no encaja en ninguna de las categorías jurídicas clásicas. Constituye un sistema político original, en permanente evolución desde hace cincuenta años, y que se basa en una serie de Tratados, desde los firmados en París y Roma en los años 50, hasta los mucho más recientes de Maastricht, Ámsterdam y Niza.

En virtud de estos Tratados, los Estados miembros de la Unión han consentido una delegación de soberanía en beneficio de las instituciones comunitarias que representan, a un mismo tiempo, los intereses nacionales y el interés comunitario.

Los Tratados constituyen el Derecho originario y son el origen de numerosos actos jurídicos, conocidos como Derecho derivado, que tienen una incidencia directa en la vida cotidiana de los ciudadanos europeos. Es el caso de los reglamentos, directivas y recomendaciones adoptados por las instituciones comunitarias.

Estas leyes, y en general las políticas de la Unión Europea, son el resultado de las decisiones adoptadas por tres instituciones principales:

- El Consejo de la Unión Europea, representante de los Estados miembros;
- El Parlamento Europeo, representante de los ciudadanos; y
- La Comisión, órgano independiente de los Estados y garante del interés general de los europeos.

Este “triángulo institucional”, solo puede funcionar sobre la base de una estrecha y leal cooperación entre las tres instituciones. *“Para el cumplimiento de su misión, el Parlamento Europeo y el Consejo conjuntamente, el Consejo y la Comisión adoptarán reglamentos y directivas, tomarán decisiones y formularán recomendaciones o emitirán dictámenes, en las condiciones previstas en el presente Tratado.”* (artículo 249 del Tratado de Maastricht). (“Europa” http://europa.eu/abc/12lessons/index4_es.htm)

2.2 ENTORNO

2.2.1 Papel de la Unión Europea en el mundo

La Unión Europea ha alcanzado el rango de gran potencia en los niveles económico, comercial y monetario. Se ha dicho de ella que se ha convertido en gigante económico pero que sigue siendo un “enano político”. La expresión es exagerada. La Unión Europea tiene un gran peso en las instancias internacionales, tales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), los organismos especializados de Naciones Unidas (ONU) y en las cumbres mundiales sobre medio ambiente y desarrollo.

Sin embargo, a los Estados miembros les queda mucho camino por recorrer, en los niveles diplomático y político, para poder hablar con una sola voz sobre los problemas cruciales del planeta: la paz y la estabilidad, las relaciones con los Estados Unidos, el terrorismo, Oriente Medio y el papel del Consejo de Seguridad de la ONU. Más aún, los sistemas de defensa militar, núcleo duro de la soberanía nacional, siguen en manos de los Gobiernos nacionales vinculados entre sí únicamente por compromisos contraídos en el marco de alianzas como el Pacto Atlántico.

Una política de defensa común embrionaria

La Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) y la Política Europea de Seguridad y Defensa (PESD), contempladas en los Tratados de Maastricht y

Ámsterdam, definen las principales tareas de la UE en el ámbito de la defensa. La Unión ha desarrollado efectivamente un “segundo pilar”, en el que predomina la concertación intergubernamental y sólo marginalmente intervienen la Comisión y el Parlamento. El modo de decisión se basa en el consenso, con la posibilidad para los Estados de abstenerse.

A principios del siglo XXI, el panorama político y estratégico de la UE es el siguiente:

- La adhesión casi simultánea de las antiguas democracias socialistas, a la OTAN y a la UE y la orientación de amistad hacia Occidente adoptada por Rusia han puesto fin a más de medio siglo de guerra fría.
- El continente europeo se está reunificando pacíficamente y los países europeos colaboran entre sí en la lucha contra la delincuencia internacional, la trata de seres humanos y la inmigración clandestina y el blanqueo del dinero sucio. La UE ha instaurado una asociación institucionalizada con sus grandes vecinos, como Rusia y Ucrania, que no están llamados, por lo menos a medio plazo, a entrar a formar parte de la Unión Europea.
- Los Estados miembros de la UE, que desean establecer una política europea de seguridad y defensa de conformidad con los Tratados, se fijaron en diciembre de 1999, en el Consejo Europeo de Helsinki, un objetivo específico: Estar en condiciones de desplegar, antes de 2003, en el plazo de un mes una fuerza de 60.000 hombres, movilizables durante un año y asistidos por apoyo aéreo y naval. Aunque esta fuerza de reacción rápida no constituye todavía un auténtico ejército europeo ya que se compone de contingentes de las fuerzas armadas nacionales, no obstante, la creación de un Comité Político y de Seguridad (CPS), un Comité Militar (CM) y un Estado Mayor (EM) situados bajo la autoridad del Consejo con sede en Bruselas dota a la Unión de un instrumento político-militar para llevar a cabo las tareas cuyo cumplimiento se ha fijado: acciones humanitarias fuera del territorio europeo, misiones de paz y de interposición.

- Los Estados Unidos han aceptado que los europeos comprometidos en acciones militares en las que no participen norteamericanos puedan utilizar determinados medios logísticos (inteligencia, comunicaciones, capacidad de mando y transporte) de la OTAN.
- Las auténticas capacidades de defensa y disuasión, como las armas nucleares poseídas por Francia y el Reino Unido, siguen bajo control nacional. El elevado precio y la sofisticación creciente de la tecnología militar hacen cada vez más necesaria la cooperación en materia de industria del armamento entre los Estados miembros de la Unión. Del mismo modo, la eventual intervención conjunta de las fuerzas armadas europeas en escenarios exteriores requiere avances en la estandarización e interoperabilidad de los materiales.
- El terrorismo que asola el planeta desde los atentados de Nueva York del 11 de septiembre de 2001, ha alterado profundamente el panorama estratégico. Los países europeos deben cooperar más estrechamente en la búsqueda de información que facilite la neutralización de los autores de los atentados y sus inductores. La cooperación con los Estados Unidos y los países comprometidos con la democracia y la defensa de los derechos humanos supera el marco de las alianzas defensivas tradicionales. (“Unión Europea”/Wikipedia/La enciclopedia libre)

Ante esta situación estratégica en proceso de evolución, la Unión Europea persigue el correcto equilibrio entre las diversas tradiciones nacionales en materia de política de seguridad y defensa.

2.2.2 El euro

Desde el 1º de enero de 2002, más de 300 millones de ciudadanos europeos utilizan el euro en su vida diaria. Entre el Tratado de Maastricht firmado en febrero de 1992, que estableció irrevocablemente el principio de una moneda europea única, y la circulación de monedas y billetes en doce países de la Unión sólo han transcurrido 10 años, plazo extraordinariamente breve para llevar a cabo una operación única en la historia monetaria mundial.

El euro, que ha venido a reemplazar monedas que habían sido para los países europeos, los símbolos e instrumentos de su soberanía nacional, ha impulsado considerablemente la unificación económica de Europa, al tiempo que representa un factor de aproximación e identificación de los ciudadanos europeos, que, a partir de ahora, pueden viajar por prácticamente toda la Unión sin cambiar de moneda.

¿Cómo surgió la idea de una moneda europea única? Ya en 1970, el informe Werner, apellido del Primer Ministro de Luxemburgo de la época, proponía la convergencia de las economías y monedas de la Europa de los Seis.

La primera medida en esta dirección no se tomaría, con todo, hasta marzo de 1979, cuando se implantó el Sistema Monetario Europeo (SME). El SME se creó para reducir con carácter permanente las variaciones de cambio entre las diferentes monedas de los Estados miembros, fijando entre las mismas unos márgenes de fluctuación que oscilaban entre el 2,25% y el 6%. Sin embargo, las diferentes crisis vinculadas a la inestabilidad del dólar y la debilidad de determinadas monedas, objeto de ataques especialmente en períodos de tensión internacional, debilitaron repetidamente los mecanismos del SME.

La necesidad de una zona de estabilidad monetaria, se impuso a medida que iba avanzando el mercado único. La convergencia de las economías europeas y la reducción de los riesgos de cambio respondía, en efecto, a la lógica del Acta Única Europea, firmada en febrero de 1986: ¿Cómo podría funcionar un mercado único, basado en la libre circulación de personas, mercancías y capitales, si esta o aquella moneda pudiera ser objeto de una devaluación competitiva que falseara el libre juego de los intercambios y la competencia?

La Comisión, presidida por **Jacques Delors**, presentó, en junio de 1989, al Consejo Europeo de Madrid un plan escalonado en etapas que debía culminar en la Unión Económica y Monetaria (UEM). Este plan se consagró posteriormente en el Tratado firmado en Maastricht en febrero de 1992, en el que se estableció una serie de criterios que debían cumplir los Estados miembros para poder participar en la UEM. Todos estos criterios responden a las exigencias de la disciplina económica y financiera: Reducción de la tasa de inflación, de los tipos de interés, del déficit presupuestario (3% del PIB) y de la deuda pública (60% del PIB) y estabilidad de los tipo de cambio.

En Protocolos anexos al Tratado, Dinamarca y el Reino Unido se reservaron el derecho de no pasar a la tercera etapa de la UEM (es decir, la adopción del euro) aun cuando cumplieran los criterios establecidos (cláusula conocida como del opting out). Tras un referéndum, Dinamarca anunció que no tenía intención de adoptar el euro. Suecia ha comunicado asimismo sus reservas.

Los padres de la moneda única han querido garantizar su estabilidad ya que la inflación hace menos competitiva la economía, mina la confianza de los ciudadanos y reduce su poder adquisitivo. Con este ánimo han consagrado la independencia del Banco Central Europeo (BCE), cuya sede se encuentra en Frankfurt y cuyos estatutos le asignan la misión de actuar sobre los tipos de interés para mantener el valor del euro.

En Ámsterdam, en junio de 1997, el Consejo Europeo adoptó dos resoluciones importantes.

- Por la primera, conocida como “Pacto de Estabilidad y Crecimiento”, los Estados miembros se comprometen a mantener la disciplina presupuestaria, que se garantiza mediante una supervisión multilateral y la prohibición de déficits excesivos.
- La segunda resolución se refiere al crecimiento económico. En la misma se declara que los Estados miembros y la Comisión están firmemente comprometidos en dar un nuevo impulso para mantener el empleo en un primerísimo lugar entre los temas de la agenda política de la Unión.

En el marco de la resolución sobre la coordinación de las políticas económicas que adoptó en Luxemburgo, en diciembre de 1997, el Consejo Europeo tomó una importante decisión, al prever que *“los ministros de los Estados que participan en la zona del euro tendrán la facultad de reunirse entre ellos de modo informal para debatir cuestiones relativas a las responsabilidades específicas que comparten en materia de moneda única”*. Los Jefes de Gobierno de los Quince abrieron de este modo la vía a un proceso de refuerzo de una pertenencia común que, más allá de la unión monetaria, puede aproximar aún más aquellos países que han adoptado el euro en cuanto a sus políticas coyunturales, presupuestarias, sociales o fiscales.

La progresiva realización de la UEM, ha facilitado y consolidado la apertura del mercado interior. A pesar de los conflictos económicos y financieros que han

conmocionado al mundo (guerra de Irak, crisis bursátiles, atentados terroristas), la zona euro ha disfrutado de la estabilidad y predictibilidad que necesitan inversores y consumidores. El éxito de la introducción de las monedas y billetes, más rápida de lo previsto, desde el primer trimestre de 2002, confirma la adhesión al euro de los ciudadanos europeos, que ahora pueden comparar más fácilmente los precios de un país a otro.

El euro se ha convertido en la segunda moneda del mundo y, se está afirmando cada vez con mayor fuerza como moneda de reserva y de pago junto al dólar. El ritmo de la integración de los mercados financieros en la zona del euro se ha acelerado claramente, con agrupaciones no solo entre intermediarios sino también entre bolsas de valores. (Europa en 12 lecciones / Edición 2007)

2.2.3 Cronología de la construcción de la Unión Europea

1948

7-11 de mayo

Congreso de La Haya: más de mil delegados procedentes de una veintena de países europeos discuten nuevas formas de cooperación en Europa, pronunciándose en favor de una “Asamblea Europea”.

1949

27 y 28 de enero

A raíz del Congreso de La Haya se crea el Consejo de Europa, con sede en Estrasburgo.

Este mismo año se comienza a redactar el Convenio europeo sobre derechos humanos. Firmado en Roma en 1950, entrará en vigor en septiembre de 1953.

Progresivamente casi todos los países del continente se han convertido en miembros del Consejo de Europa.

1950

9 de mayo

Robert Schuman, ministro francés de Asuntos Exteriores, propone, en un discurso inspirado por Jean Monnet, poner en común los recursos de carbón y de acero de Francia y de la República Federal de Alemania en una organización abierta a los demás países de Europa.

Puesto que puede considerarse la fecha del nacimiento de la Unión Europea, el 9 de mayo se ha convertido en una fiesta anual: “el día de Europa”.

1951

18 de abril

Los Seis firman en París el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). Entrará en vigor el 23 de julio de 1952 para un período de cincuenta años.

1955

1 y 2 de junio

Reunidos en la Conferencia de Mesina, los ministros de Asuntos Exteriores de los Seis deciden ampliar la integración europea a toda la economía.

1957

25 de marzo

Firma en Roma de los Tratados constitutivos de la Comunidad Económica Europea (CEE) y del Euratom. Entrarán en vigor el 1º de enero de 1958.

1960

4 de enero

Firma del Convenio de Estocolmo por el que, a iniciativa del Reino Unido, se crea la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), que comprende diversos países europeos que no son Estados miembros de la CEE.

1962

30 de julio

Entrada en vigor de una Política Agrícola Común (PAC).

1963

14 de enero

El general De Gaulle anuncia, en una conferencia de prensa, que Francia veta la entrada del Reino Unido en la CEE.

20 de julio.

Firma, en Yaundé, del Convenio de Asociación entre la CEE y dieciocho países africanos.

1965

8 de abril

Firma del Tratado de fusión de los ejecutivos de las tres Comunidades por el que se constituyen un Consejo y una Comisión únicos. Dicho Tratado entró en vigor el 1 de julio de 1967.

1966

29 de enero

Compromiso denominado "de Luxemburgo". Francia acepta volver a ocupar su silla en el Consejo como contrapartida del mantenimiento de la regla de la unanimidad cuando estén en juego "intereses muy importantes".

1968

1 de julio

Supresión, con un año y medio de antelación, de los últimos derechos de aduana intracomunitarios para los productos industriales y creación del arancel aduanero común.

1969

1 y 2 de diciembre

Cumbre de La Haya. Los jefes de Estado o de Gobierno deciden llevar más lejos la integración europea.

1970

22 de abril

Firma en Luxemburgo del Tratado por el que se permite la financiación progresiva de las Comunidades mediante recursos propios y por el que se amplían los poderes de control del Parlamento Europeo.

1972

22 de enero

Firma en Bruselas de los Tratados de adhesión de los nuevos miembros de la CEE (Dinamarca, Irlanda, Noruega y Reino Unido).

24 de abril

Constitución de la "serpiente monetaria". Los Seis deciden limitar al 2,25 % los márgenes de fluctuación de sus monedas entre sí.

1973

1 de enero

Entrada de Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido en la CEE (referéndum negativo en Noruega). Las Comunidades cuentan nueve Estados miembros.

1974

9 y 10 de diciembre

Cumbre de París, en la que los nueve Jefes de Estado o de Gobierno deciden reunirse regularmente en Consejo Europeo (tres veces por año), proponen la elección del Parlamento Europeo por sufragio universal y deciden la creación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).

1975

28 de febrero

Firma en Lomé de un Convenio (Lomé I) entre la Comunidad y cuarenta y seis Estados de África, del Caribe y del Pacífico.

22 de julio

Firma del Tratado por el que se incrementan los poderes presupuestarios del Parlamento Europeo y por el que se crea un Tribunal de Cuentas europeo. Dicho Tratado entra en vigor el 1 de junio de 1977.

1978

6 y 7 de julio

Cumbre de Bremen. Francia y la República Federal de Alemania proponen el relanzamiento de la cooperación monetaria mediante la creación de un sistema monetario europeo (SME) que sustituirá a la "serpiente". El sistema comienza a funcionar el 13 de marzo de 1979.

1979

28 de mayo

Firma del Acta de adhesión de Grecia a la Comunidad.

7 y 10 de junio

Primera elección por sufragio universal de los cuatrocientos diez miembros del Parlamento Europeo.

1981

1 de enero

Entrada de Grecia en la Comunidad Europea. Las Comunidades cuentan diez Estados miembros.

1984

28 de febrero

Adopción del programa Esprit, Programa estratégico de investigación y desarrollo en tecnologías de la información.

14 y 17 de junio

Segundas elecciones directas al Parlamento Europeo.

1985

7 de enero

Jacques Delors es nombrado Presidente de la Comisión (1985-1995).

12 de junio

Firma de las Actas de adhesión de España y Portugal a las Comunidades Europeas.

2 a 4 de diciembre

Consejo Europeo de Luxemburgo. Los Diez acuerdan revisar el Tratado de Roma y relanzar la integración europea mediante la redacción de un "Acta Única Europea", que prevé la creación del mercado único antes de 1993.

1986

1 de enero

Entrada de España y de Portugal en las Comunidades Europeas. Las Comunidades cuentan doce Estados miembros.

17 y 28 de febrero

Firma en Luxemburgo y en La Haya del Acta Única Europea. Entra en vigor el 1 de julio de 1987.

1987

15 de junio

Comienzo del programa Erasmus que presta apoyo a los jóvenes europeos que desean proseguir sus estudios en otros países de Europa.

1989

15 y 18 de junio

Tercera elección por sufragio universal directo del Parlamento Europeo.

9 de noviembre

Caída del muro de Berlín.

9 de diciembre

Consejo Europeo de Estrasburgo en el que se decide convocar una Conferencia Intergubernamental sobre la profundización de la construcción política y monetaria europea.

1990

19 de junio

Firma del Acuerdo de Schengen, que se propone abolir los controles en las fronteras entes los países miembros de las Comunidades europeas.

3 de octubre

Reunificación alemana.

14 de diciembre

Apertura en Roma de las Conferencias Intergubernamentales sobre la Unión Económica y Monetaria (UEM) y sobre la Unión Política.

1991

9 y 10 de diciembre

El Consejo Europeo de Maastricht aprueba un Tratado de la Unión Europea, que prevé una política exterior y de seguridad común, una cooperación más estrecha en los ámbitos de la justicia y los asuntos de interior y la creación de una Unión Económica y Monetaria, incluida una moneda única. La cooperación intergubernamental en estos ámbitos añadida al sistema comunitario existente crea la Unión Europea (UE). La CEE se rebautiza "Comunidad Europea" (CE).

1992

7 de febrero

Firma del Tratado de la Unión Europea en Maastricht. Entra en vigor el 1 de noviembre de 1993.

1993

1 de enero

Establecimiento del mercado único.

1994

9 y 12 de junio

Cuartas elecciones directas al Parlamento Europeo.

24 y 25 de junio

Consejo Europeo de Corfú. Firma de las actas de adhesión a la Unión Europea por parte de Austria, Finlandia, Noruega y Suecia.

1995

1 de enero

Entrada de Austria, Finlandia y Suecia en la Unión Europea (referéndum negativo en Noruega). La UE cuenta quince Estados miembros.

23 de enero

Entrada en funciones de la Comisión presidida por Jacques Santer (1995-1999).

27 y 28 de noviembre

Conferencia Euromediterránea de Barcelona, en la que se instaura una asociación entre la UE y los países del Sur del Mediterráneo.

1997

16 y 17 de junio

El Consejo Europeo de Ámsterdam aprueba un Tratado que confiere a la UE nuevas competencias.

2 de octubre

Firma del Tratado de Ámsterdam. Entra en vigor el 1 de mayo de 1999.

1998

30 de marzo

Lanzamiento del proceso de adhesión de nuevos países candidatos. Este proceso va a afectar a Chipre, Malta y diez Estados de Europa Central y Oriental.

3 de mayo

El Consejo Europeo de Bruselas decide que once Estados miembros (Bélgica, Alemania, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Austria, Portugal y Finlandia) reúnen las condiciones necesarias para la adopción de la moneda única el 1 de enero de 1999. Grecia seguirá.

31 de diciembre

Adopción de los tipos de conversión fijos e irrevocables entre cada una de las divisas participantes en el euro.

1999

1 de enero

Comienzo de la tercera etapa de la UEM: las once monedas de los Estados participantes desaparecen en beneficio del euro. La moneda común se introduce en los mercados financieros. El Banco Central Europeo (BCE) es a partir de ahora responsable de la política monetaria, que se define y aplica en euros.

24 y 25 de marzo

El Consejo Europeo de Berlín aprueba las Perspectivas Financieras para 2000-2006 en el marco de la Agenda 2000.

3 y 4 de junio

Cumbre Europea de Colonia. Se adopta la decisión de confiar la redacción de una Carta de los Derechos Fundamentales a una Convención compuesta de representantes de los Jefes de Estado y de Gobierno y del Presidente de la Comisión. Nombramiento de un "Alto Representante para la Política Exterior y de Seguridad Común" (PESC), Javier Solana.

10 y 13 de junio

Quintas elecciones europeas.

15 de septiembre

Entrada en funciones de la Comisión presidida por Romano Prodi (1999-2004).

15 y 16 de octubre

Consejo Europeo de Tampere consagrado a la realización de un espacio europeo de libertad, seguridad y justicia.

10 y 11 de diciembre

Consejo Europeo de Helsinki consagrado principalmente a la ampliación. Se reconoce a Turquía como candidata a la UE; se adopta la decisión de confirmar el proceso de negociaciones con los doce países candidatos.

2000

23 y 24 de marzo

El Consejo Europeo de Lisboa define una nueva estrategia de la Unión para impulsar el empleo, la reforma económica y la cohesión social en una economía basada en el conocimiento.

7 y 8 de diciembre

En Niza, el Consejo Europeo adopta el texto de un nuevo Tratado que reforma el sistema de adopción de decisiones de la UE con la perspectiva de la ampliación. El Presidente del Parlamento Europeo, del Consejo y de la Comisión proclaman solemnemente la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea.

2001

26 de febrero

Firma del Tratado de Niza. Entra en vigor el 1 de febrero de 2003.

14 y 15 de diciembre

Consejo Europeo de Laeken. Adopción de una declaración sobre el futuro de la Unión Europea que abre la vía a una futura gran reforma de la Unión y la convocatoria de una Convención, presidida por Valéry Giscard d'Estaing, con la misión de preparar una Constitución europea.

2002

1 de enero

Puesta en circulación de las monedas y billetes de euro.

31 de mayo

Los quince Estados miembros ratifican simultáneamente el Protocolo de Kyoto (acuerdo internacional sobre la reducción de la contaminación atmosférica).

21 y 22 de junio

Consejo Europeo de Sevilla. Acuerdo a favor de una política europea de inmigración y asilo.

13 de diciembre

Consejo Europeo de Copenhague. Acuerdo sobre la adhesión de diez países candidatos (República Checa, Estonia, Chipre, Letonia, Lituania, Hungría, Malta, Polonia, Eslovenia y Eslovaquia) el 1 de mayo de 2004.

La adhesión de Bulgaria y Rumanía se prevé para 2007.

Se adopta la decisión de que, si el Consejo Europeo de diciembre de 2004 decide, basándose en un informe y una recomendación de la Comisión, que Turquía cumple los "criterios de Copenhague", se podrán iniciar las negociaciones.

2003

16 de abril

Firma en Atenas de los Tratados de Adhesión de la República Checa, Estonia, Chipre, Letonia, Lituania, Hungría, Malta, Polonia, Eslovenia y Eslovaquia.

10 de julio

Conclusión de los trabajos de la Convención sobre el futuro de Europa; Adopción de un proyecto de Tratado Constitucional.

4 de octubre

Apertura de la Conferencia Intergubernamental encargada de redactar el Tratado Constitucional.

2004

1 de mayo

Adhesión a la UE de la República Checa, Estonia, Chipre, Letonia, Lituania, Hungría, Malta, Polonia, Eslovenia y Eslovaquia.

10 y 13 de junio

Sextas elecciones europeas

16-17 de septiembre

Se toma la decisión de iniciar las conversaciones sobre la adhesión con Croacia y Turquía en 2005, si se cumplen determinadas condiciones.

2005

25 de abril

Firma en Luxemburgo de los Tratados de adhesión con Bulgaria y Rumania.

2007

Fecha prevista por el Consejo Europeo de Copenhague de 2002 para la adhesión de Bulgaria y Rumania a la Unión Europea. ("Europa" http://europa.eu/abc/history/index_es.htm)

CAPÍTULO III MÉXICO

3.1. LOS TRATADOS EN MÉXICO

3.1.1 Marco Legal de los Tratados

Debido a la interdependencia cada vez mayor que guardan los países, han proliferado los convenios o tratados internacionales, instrumentos jurídicos que bien pudiéramos asimilar a los contratos; en el sentido de que, mediante el consentimiento manifestado por los Estados, con ese carácter en el caso de los tratados, se da vida a un vehículo jurídico y se crean derechos y obligaciones entre las partes. Es decir, que así como los particulares se sirven de los contratos para estipular derechos y obligaciones entre sí, los sujetos de derecho internacional y particularmente los Estados, celebran tratados sobre las más variadas materias con la intención de crear derechos y obligaciones regidos por el derecho internacional.

Como consecuencia natural de la proliferación de convenios internacionales, el derecho de los tratados es una de las disciplinas que más se desarrollaron en los años 90's; en el ámbito internacional, paso de ser mero derecho consuetudinario a ser derecho codificado a partir de la celebración de las Convenciones de Viena de 1969, sobre Derecho de los Tratados y la de 1986 sobre Tratados Celebrados entre Organismos Internacionales o entre Organismos Internacionales y Estados. ("Derecho internacional Público"/Seara Vázquez Modesto/Porrúa/México 1989).

Respecto a nuestra legislación interna, en 1992 se publicó la Ley sobre la Celebración de Tratados. Por razones prácticas, en lo sucesivo se hará referencia a la Convención de Viena de 1969, también llamada el "Tratado de Tratados", como la convención; y a la Ley sobre Celebración de Tratados, como la ley. ("Derecho internacional Público"/Seara Vázquez Modesto/Porrúa/México 1989).

Tanto la convención como la ley, al definir el término tratado, establecen que es un acuerdo celebrado por escrito, regido por el derecho internacional, cualquiera que sea su denominación particular. Esto último deja sin sentido las viejas discusiones referentes a si existe diferencia entre tratado, convenio, convención, pacto, etcétera. Desde 1980, cuando cobra vigencia la convención,

se entienden como sinónimos todos estos términos u otros que pudieran utilizarse, y se atiende más al contenido para calificar a un tratado como tal. Por considerarlo más sistemático, aludiremos primero a la regulación constitucional de los tratados en México, ya que nuestra ley fundamental es, la norma suprema a que deben ajustarse todas las demás normas, incluyendo la Convención de Viena o "Tratado de Tratados".

Regulación constitucional

La Constitución mexicana vigente, hace referencia a los tratados o convenciones internacionales en los artículos 15, 18, 76, fracción I; 89, fracción X; 177 y 133. El artículo 15, restringe las facultades del poder ejecutivo y del senado para celebrar tratados, facultades previstas en los artículos 89, fracción X, y 76, fracción I, en su última parte, desautoriza en forma generalizada la celebración de tratados que alteren las garantías o derechos del hombre. Esta restricción está encaminada a la protección de la totalidad de los derechos civiles o individuales, así como de los derechos políticos o del ciudadano.

El artículo 18, en su último párrafo, prevé la celebración de tratados para efecto de llevar a cabo el llamado intercambio internacional de reos de nacionalidad mexicana o extranjeros.

Hasta 1993, México había celebrado convenios para ejecución de sentencias penales con Argentina, Belice, Bolivia, Canadá, España, Estados Unidos de América y Panamá.

Por su parte, el artículo 117 establece una prohibición a las entidades federativas para celebrar "alianza, tratado, o coalición con otro estado o con potencias extranjeras".

Esta prohibición resulta congruente con la naturaleza jurídica del Estado federal mexicano, ya que los estados miembros carecen de personalidad jurídica para actuar como sujetos de derecho internacional. ("Derecho Internacional Privado"/Pérez Nieto Leonel/Harla/México/1992)

En relación con el orden de jerarquía que guardan las normas dentro del sistema jurídico constitucional, el artículo 133 señala: "Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces

de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados". ("Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos"/Editorial SISTA/edición 2006).

El último párrafo del artículo 133 constitucional nos lleva a plantear la siguiente interrogante: ¿Deben aplicarse los tratados internacionales indefectiblemente sobre las leyes locales?, Al respecto el 13 de febrero del 2007 el pleno de la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN), refrendó el lugar que tiene la Constitución Política mexicana sobre los tratados internacionales, al resolver en lo general 14 amparos interpuestos por diversas empresas. Con una mayoría de seis votos, los ministros aprobaron que los tratados internacionales están por encima de las leyes generales, pero nunca tendrán más jerarquía jurídica que la Carta Magna.

Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados.

Como se señaló en el apartado anterior, la Convención sobre Derecho de los Tratados data de 1969, año en que la Conferencia de Viena, del 23 de mayo, adoptó el proyecto preparado por la Comisión de Derecho Internacional de la Asamblea General de las Naciones sobre la materia de tratados. La convención entro en vigencia hasta el 27 de enero de 1980, al reunirse los requisitos de entrada exigidos por el artículo 84 de la propia convención.

En México, también cobró vigencia en la misma fecha, pues según informa la Secretaría de Relaciones Exteriores, nuestro país depósito el instrumento de ratificación el 25 de septiembre de 1974. La convención consta de 85 artículos distribuidos en ocho partes que a su vez se dividen en secciones. La convención abarca detalladamente los diversos aspectos y momentos de la celebración, interpretación, aplicación y terminación de los tratados. De ahí que se le haya llamado el tratado de tratados; es como si existiese un manual de manuales.

Ley sobre Celebración de Tratados

La Ley sobre Celebración de Tratados fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el jueves 2 de enero de 1992, y entró en vigor al día siguiente. Consta de 11 artículos que en su mayoría repiten conceptos de la Convención de Viena o de la propia Constitución.

Lo importante de subrayar respecto de esta ley es, entre otras cosas, que distingue dos tipos de instrumentos internacionales: los tratados y los acuerdos internacionales.

A los primeros los define en su artículo 2, apartado I, de la siguiente manera:

"Tratado": el convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de derecho internacional público, ya sea que para su aplicación requiera o no, la celebración de acuerdos en materias específicas, cualquiera que sea su denominación mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos asumen compromisos.

Los tratados deberán ser aprobados por el Senado de conformidad con el artículo 76, fracción I de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, estar de acuerdo con la misma y ser la Ley Suprema de toda la Unión en los términos del artículo 133 de la Constitución. ("Ley Sobre Celebración de Tratados"/Publicada en el DOF el 2 de enero de 1992).

Como vemos, la primera parte de la definición, prácticamente repite el concepto de tratado que establece la convención; y la segunda, habla nuevamente de la regulación que hace de los tratados el artículo 133 constitucional.

Respecto de los acuerdos interinstitucionales, el mismo artículo 2 de la ley, en su apartado II, señala:

"Acuerdo institucional": el convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre cualquier dependencia u organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, Estatal o Municipal y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales, cualquiera que sea su denominación, sea que se derive o no de un tratado previamente aprobado. ("Ley Sobre Celebración de Tratados"/Publicada en el DOF el 2 de enero de 1992).

Otro de los aspectos más notables de esta ley, es el contenido en su artículo 8: "Cualquier tratado o acuerdo interinstitucional que contenga mecanismos internacionales para la solución de controversias legales, en que sean parte, por un lado la Federación, o personas físicas o morales mexicanas, y

por el otro, gobiernos, personas físicas o morales extranjeras u organizaciones internacionales, deberá:

- I. Otorgar a los mexicanos y extranjeros, que sean parte en la controversia el mismo trato conforme al principio de responsabilidad internacional;
- II. Asegurar a las partes, la garantía de audiencia y el debido ejercicio de sus defensas; y
- III. Garantizar que la composición de los órganos de decisión aseguren su imparcialidad. (“Ley Sobre Celebración de Tratados”/Publicada en el DOF el 2 de enero de 1992)

Es de sobra conocido, que en las relaciones jurídicas de carácter internacional, rige el principio de reciprocidad así como que en todo proceso o juicio, debe respetarse la garantía de audiencia y asegurarse la imparcialidad del o de los juzgadores. Por tanto, quizá lo trascendente de este artículo se localiza en el exordio donde se prevé la posibilidad de que la federación sea parte en un procedimiento de solución de controversias, que a su vez sea previsto por un tratado o acuerdo interinstitucional.

Esta disposición ha sido criticada en el sentido de que, reconoce la posibilidad de que a través de un acuerdo interinstitucional se someta al Estado mexicano a un arbitraje o a cualquier otro método de solución de controversias, y se renuncia a la inmunidad de que goza el país.

Sin embargo, consideramos que ni el derecho internacional ni el constitucional mexicano aceptan esta posibilidad. En el plano internacional, como lo anotamos con anterioridad (al analizar el apartado II del artículo 2 de la ley), no son regulados los mencionados acuerdos interinstitucionales, y en el ámbito de nuestra Constitución, el artículo 104 de ésta es muy claro al señalar: "Corresponde a los tribunales de la Federación conocer:

- I. De todas las controversias del orden civil o criminal que se susciten sobre el cumplimiento y aplicación de leyes federales o de los tratados internacionales celebrados por el Estado Mexicano. Cuando dichas controversias sólo afecten intereses particulares, podrán conocer también de ellas a elección del actor, los jueces tribunales del orden común de los Estados y del Distrito Federal..." ("Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos"/Editorial SISTA/edición 2006).

A la luz del artículo constitucional antes transcrito, el texto del artículo 8 de la Ley sobre celebración de tratados aparece muy cuestionable. Al no concebir la Constitución los acuerdos interinstitucionales, se suprime la posibilidad de que con base en ellos se someta al Estado mexicano a un arbitraje o a cualquier otro método de solución de controversias. Además, en lo que respecta a los tratados, queda claro que en toda controversia que se suscite sobre el cumplimiento o aplicación de éstos, y en la que sea parte la federación, serán competentes, por disposición constitucional, los tribunales federales.

Quizá hubiese sido más acertado, por parte del legislador ordinario, tratar por separado los diversos mecanismos de solución pacífica de controversias: por un lado, los reconocidos por el derecho internacional público y acogidos por nuestra carta magna en su artículo 89 fracción x, y, por otro, los mecanismos de carácter privado; es decir, los contemplados por el derecho internacional privado o el derecho comercial internacional; por ejemplo, el arbitraje comercial privado.

De este modo nos evitaríamos la confusión y la discusión respecto de la constitucionalidad de la Ley sobre Celebración de Tratados, especialmente de su artículo 8, de cuya redacción se entiende que la federación puede quedar sometida a dirimir las controversias que tenga con personas físicas o morales extranjeras, mediante los mecanismos que algún tratado internacional prevea.

Por último, cabe señalar que conforme al párrafo final del artículo 4 de la ley, para ser obligatorios en el territorio nacional, los tratados deberán publicarse en el Diario Oficial de la federación. Este es otro de los puntos que los distinguen de los acuerdos interinstitucionales.

3.1.2. El primer tratado suscrito por México

Entorno económico y político

Se da una época de gobiernos, de cambio de política económica, algunos les llaman tecnócratas o neoliberales, siendo su principal característica el impulso de la economía Libre mercado. Esto empieza con la entrada de México al GATT con Miguel de la Madrid y alcanza su apogeo con la firma del TLCAN bajo el gobierno de Carlos Salinas, empieza a perder popularidad el nuevo modelo económico después de la gran devaluación del peso mexicano frente al dólar en los primeros días del gobierno de Zedillo.

La bandera y los ideales de la Revolución Mexicana, ya no son mencionados en los discursos oficiales a partir de Zedillo, ya empiezan a perder vigencia. Sucede con la Revolución algo similar a las Leyes de Reforma que empiezan a ser cosa del pasado. El discurso oficial incorpora los términos: globalización, comercio internacional, integración de mercados. La clase política mexicana que impulsó este cambio era una clase de políticos jóvenes, la mayoría economistas educados en Estados Unidos o Gran Bretaña.

El principal acto de Carlos Salinas de Gortari en materia comercial, fue la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte con los Estados Unidos y Canadá. El mismo día que dio inicio el tratado ocurrió el levantamiento Zapatista, que era como una protesta a la maniobra que estaba realizando Salinas, que estaba dejando rezagado a una gran parte de la población mexicana; es decir, Salinas anunciaba que México estaba a punto de entrar a las filas de los países de primer mundo, cuando irónicamente en algunas partes de territorio (Chiapas), se vivía en condiciones precarias de vida. Entonces el movimiento Zapatista es una manifestación, hacia la falacia que propugnaba Salinas de Gortari, con su fanática idea de que México pasaría a ser un país de primer mundo, después de firmar el TLC.

Qué es el Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos

Es un acuerdo económico, cuyo nombre original es North American Free Trade Agreement (de donde resultan las siglas NAFTA, como también es conocido), que establece la supresión gradual de aranceles, y de otras barreras al libre comercio, en la mayoría de los productos fabricados o vendidos en América del Norte, así como la eliminación de barreras a la inversión internacional y la protección de los derechos de propiedad intelectual en dicho subcontinente. El TLC (Tratado de Libre Comercio de Norteamérica) fue firmado por Canadá, México y Estados Unidos el 17 de diciembre de 1992, y entró en vigor el 1 de enero de 1994. Los respectivos signatarios del Tratado fueron el primer ministro canadiense Brian Mulroney, el presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari y el presidente estadounidense George Bush. (“Ecobachillerato.com” <http://www.ecobachillerato.com/temaseco/temas/organizacioneseco.htm#tlc>).

Objetivos

Eliminar barreras al comercio; promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral. (“Secretaría de Relaciones Exteriores” <http://www.sre.gob.mx/uaos/ponencia/11CEEUNAM%20Chanona.doc>)

Características o descripción

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte se firmó el 17 de Diciembre de 1992 y entró en vigor el 1 de Enero de 1994. Los temas tratados fueron: Objetivos, Definiciones Generales, Trato Nacional y acceso de bienes a mercado, Reglas de Origen, Procedimientos Aduaneros, Energía y Petroquímica Básica, Sector Agropecuario, Medidas Zoosanitarias y Fitosanitarias, Medidas de Emergencia, Medidas de Normalización, Compras del Sector Público, Inversión, Comercio Transfronterizo de Servicios, Telecomunicaciones, Servicios Financieros, Política en materia de competencia, Monopolios y empresas del mercado, entrada temporal de personas de negocios, Propiedad Intelectual, Publicación, Notificación y Administración de Leyes, Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias, Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias, Excepciones y Disposiciones finales.

El Tratado es un conjunto de reglas que los tres países acuerdan para vender y comprar productos y servicios en América del Norte, se llama de libre comercio porque estas reglas definen como y cuando se eliminarán las barreras a libre paso de los productos y servicios entre las tres naciones; esto es, como y cuando se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias y particularmente las tarifas y aranceles; es decir, los impuestos que se cobran por importar una mercancía.

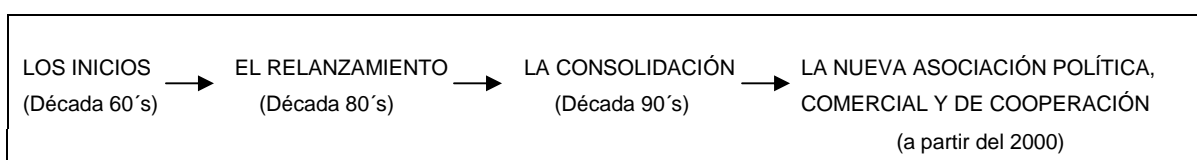
También es un acuerdo que crea los mecanismos para dar solución a las diferencias que siempre surgen en las relaciones comerciales entre las naciones. El Tratado consta de un preámbulo y 22 capítulos agrupados en 8 partes. (“Secretaría de Economía” <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=358>).

3.1.3 El tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM).

3.1.3.1 Antecedentes

México formalizó relaciones con Europa en 1960, el primer Acuerdo Marco de Cooperación se firmó 15 años después, en los años 80's comenzó la Cooperación Científico Técnica, en 1987 se firmó un Acuerdo para el intercambio de notas entre la Comunidad Europea y México sobre el comercio de productos textiles, en 1989 se inaugura en la Ciudad de México la Delegación de la Comisión Europea. 1991 firma del Acuerdo Marco de Cooperación de tercera generación. 1993, Jacques Delors, presidente de la Comunidad Europea visita oficialmente México. En este año también se inauguró el Instituto de Estudios de la Integración Europea con sede en el Colegio de México. En 1995 comienzan negociaciones y visitas entre representantes de México y la Unión Europea lo cuál lleva a que el 8 de diciembre de 1997, se firme el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, así como el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio, que recogió el mandato para negociar una zona de libre comercio. Este proceso negociador concluyó exitosamente el 24 de noviembre de 1999.

Cuadro 3.1 La relación de México con Europa



Revisando nuestras relaciones con la Unión, e intentando quitar todo el discurso diplomático, se puede ver a grandes rasgos que México es reconocido por su buena intención: Aplaudido el gobierno de Ernesto Zedillo por su intervención en el huracán Mitch, que tanto llamó la atención en Europa. Aplausos también en todos los esfuerzos por dialogar con el EZLN. En el último comunicado de prensa de la Unión Europea referente a nuestro país, el presidente mismo del Consejo se complace de la liberación de Rodolfo Montiel y Teodoro Cabrera ecologistas considerados por la opinión mundial presos políticos. Esto quiere decir, que en Europa estaban al tanto de los esfuerzos de México, si bien la soberanía de nuestro país de nada solicita de este

reconocimiento, en el plano del sentido común se entiende como algo bueno. Ya no se puede decir lo que García Marquez pone en boca de Simón Bolívar cuando un europeo comienza a criticar la política americana: “Carajos déjenos vivir nuestra Edad Media” ahora es diferente somos parte de un mundo globalizado.

El 27 de febrero del 2001, se celebró en Bruselas la primera reunión del Consejo Conjunto establecido por el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, en 2002 se iniciaron acciones conjuntas en un mercado que abarcaba casi 500 millones de consumidores.

La Unión Europea se congratula de “...los profundos cambios registrados en la vida democrática de México, así como del impulso a la política de respeto a los derechos humanos y de fomento a la democracia...las iniciativas del Gobierno del Presidente Vicente Fox en favor del diálogo y la paz en Chiapas, así como por la decisión mexicana de extraditar a presuntos responsables de delitos contra la humanidad, conforme a los tratados aplicables y el derecho internacional”.

Ya sabemos que les interesa de nuestro país: su potencial comercial hacia Norteamérica, nuestra participación en los problemas centroamericanos como los refugiados, nuestros procesos internos democráticos y nuestro crecimiento en el tema de los derechos humanos. Las librerías europeas en el estante dedicado a México están llenas de libros sobre el Conflicto en Chiapas, y sobre nuestros indígenas. (“UNAM” <http://www.tuobra.unam.mx/publicadas/020705072939.html>).

Mas allá de las bondades originales que inspiraron el proyecto político-económico y estratégico de la Unión Europea; a contracorriente de su humanismo histórico, su riqueza de instituciones, lineamientos, directrices, declaraciones y compromisos vinculantes que ha producido y ratificado, y de la historia de instrumentos políticos, como los acuerdos de cooperación de desarrollo y comercio con el extenso número de sus ex-colonias en casi todos los continentes, el TLCUEM es un instrumento, esencial pero no únicamente europeo, de la evolución de la política de globalización corporativa hacia el espacio latinoamericano y caribeño.

De hecho, el TLCAN (o NAFTA como prefieren citarlo en Europa) fue el modelo neoliberal de tratado comercial y financiero bilateral, entre una potencia económica y un país subdesarrollado, que la Unión Europea decidió aprovechar para dar la batalla geoestratégica frente al bloque estadounidense y avanzar hacia otros espacios. La diferencia central con el TLCAN es que el TLCUEM fue

adornado con mejor retórica política que evitaría, tanto el escándalo de las buenas conciencias del viejo continente, como presentarlo cual producto mejorado a las oposiciones del mercado interno.

Pero a la vez, el TLCUEM ha sido una línea estratégica cuyo plan de desarrollo regional original, al parecer, ha quedado pospuesto pero no cancelado, debido a las prioridades de “ampliación de la casa” hacia los atractivos espacios de su flanco oriental. Eso no significa que se dejarán de aprovechar aquellas oportunidades de atractivo negocio o inversión, que bondadosamente les ofrezcan aquellos gobiernos o socios latinoamericanos sedientos de capitales u obedientes instrumentadores de las recetas de privatización y desregulación. (“Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio” <http://www.rmalc.org.mx/tratados/ue/index.php>).

Cuadro 3.2 Cronología del TLCUEM

8/12/1997	México y la UE firman los tres instrumentos que constituyen la base jurídica de la nueva relación bilateral: un Acuerdo Global, un Acuerdo Interino y un Acta Final.
23/04/1998	El Senado mexicano aprueba por unanimidad el Acuerdo Interino.
13/05/1998	El Parlamento europeo aprueba por gran mayoría el Acuerdo Interino.
1/07/1998	Entra en vigor el Acuerdo Interino.
14/07/1998	Se instala el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino e inician formalmente las negociaciones comerciales.
11/1999	Se celebraron nueve reuniones técnicas de negociación, alternadamente en México, D.F. y Bruselas, Bélgica.
6/05/1999	El Parlamento Europeo aprueba el Acuerdo Global.
24/11/1999	Después de nueve reuniones, concluye la negociación técnica del acuerdo.
16/03/2000	El pleno del Parlamento Europeo emite opinión favorable sobre los resultados de la negociación comercial.
20/03/2000	La Cámara de Senadores aprueba el Acuerdo Global y los resultados de la negociación comercial. El Consejo Europeo aprueba los resultados de la negociación en materia de bienes.
23/03/2000	Se reúne el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino y adopta los resultados en materia de bienes. Firma de la Declaración de Lisboa sobre la nueva asociación entre México y la Unión Europea. Signatarios: el Presidente de México, Ernesto Zedillo Ponce de León, el Presidente del Consejo Conjunto, Antonio Guterres, el Presidente de la Comisión Europea, Romano Prodi.
1/07/2000	Entrada en vigor del acuerdo en materia de bienes.
27/02/2001	Se reúne por primera vez el Consejo Conjunto del Acuerdo Global y adopta los resultados de la negociación en materia de comercio de servicios, movimientos de capital, inversión y propiedad intelectual.
1/03/2001	Entrada en vigor de las disciplinas en materia de comercio de servicios, movimientos de capital, inversión y propiedad intelectual. A partir de esta fecha, está en vigor el conjunto completo de disciplinas comerciales que conforman el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea. Entrada en vigor de la vertiente de diálogo político y de cooperación del Acuerdo Global.

Fuente: “Secretaría de Economía”/[http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=436/Cronología del Tratado de Libre Comercio México - Unión Europea](http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=436/Cronología%20del%20Tratado%20de%20Libre%20Comercio%20M%C3%A9xico%20-%20Uni%C3%B3n%20Europea)

3.1.3.2. Contenido

Con el TLCUEM, prácticamente todos los productos industriales mexicanos quedarían en condiciones de ingresar al Mercado Único Europeo libres de impuesto. En dicho Tratado se acordó llevar a cabo en un plazo de 10 años la liberalización del 95 por ciento del comercio bilateral. Ello se realizaría conforme a un programa que dejaba libre de restricciones el 100 por ciento del intercambio de bienes industriales; más de 60 por ciento de los bienes agrícolas y 99 por ciento de los bienes pesqueros. El TLCUEM reconoce la diferencia en el nivel de desarrollo otorgando un trato asimétrico a favor de México. La desgravación arancelaria europea concluyó en el 2003 mientras que la mexicana lo hará en este año 2007. La Unión Europea tomó como tasa base de desgravación los aranceles vigentes en el Sistema Generalizado de Preferencias para las exportaciones mexicanas.

Desde su puesta en marcha, se liberó el 47.6 por ciento de las importaciones industriales, y el 1 de enero del 2003, se sumó a monto el 5.1 por ciento adicional. A inicios del 2005 se liberó asimismo otro 5.6 por ciento, para que finalmente en este año 2007 se termine con el resto de las restricciones. Sin duda, se trata de una liberalización bastante acelerada y en la México aplicará a los bienes industriales procedentes de la UE, tarifas arancelarias máximas del 5 por ciento frente a un arancel máximo aplicado antes del TLCUEM del 35 por ciento.

Entre los sectores importantes sujetos a dicha negociación estuvieron: Los hidrocarburos, la industria textil, el vestido, el calzado y la industria automovilística. Recibiendo en el caso de esta última, un tratamiento de excepción al comprometerse México (con la entrada en vigor del TLCUEM) a reducir los aranceles para automóviles del 20 a 3.3 por ciento y a eliminarlos por completo en el año 2003. México también aceptó (y así lo ha hecho) abrogar el decreto automotor el 31 de diciembre de ese mismo año. Los europeos por su parte se comprometieron a liberar en los tres primeros años del programa el total de las importaciones industriales provenientes de México.

Todas las hortalizas y frutas en las que el país es más competitivo, se liberalizaron o tienen trato preferencial. Al entrar en vigor el TLCUEM, se eliminaron los aranceles al café, cacao en grano, garbanzo, tequila, cerveza, mango, papaya y guayaba. El jugo de naranja y el aguacate se benefician de una

cuota amplia con acceso preferencial. El limón, la toronja y los puros gozan desde 2003 de libre acceso, y cinco años después lo harán la cebolla, pectina, aceite de cártamo, sandía y jugo de toronja.

En cuanto a los servicios, sobre todo los financieros, de telecomunicaciones, energéticos, turismo y los medioambientales el periodo concedido para su liberalización fue de 10 años; dicha desgravación se realizará conforme a un programa apegado a los lineamientos del Acuerdo General sobre Servicios (GATS). No obstante, en dicho paquete se excluyeron los servicios audiovisuales, el cabotaje y el transporte aéreo, excepto reparación, ventas y mercadotecnia de aviones

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

Las reglas de origen, determinan qué bienes reciben trato arancelario preferencial, destacando aquellas negociadas para la cadena textil, el sector de transporte y refacciones para automóviles, electrodomésticos, calzado y plástico.

Se acordó conservar el derecho de adoptar y hacer cumplir normas técnicas, siempre y cuando no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio. Para tal efecto se estableció un comité especial que se encarga de fomentar la cooperación en materia de sistemas de normalización y solución de problemas de acceso atribuibles a normas técnicas.

Se pueden adoptar medidas salvaguardas por un período máximo de tres años para brindar alivio temporal a aquellos sectores que enfrenten daños serios o amenaza de daño por incrementos sustanciales en las importaciones. En todos los casos, la aplicación de salvaguardas requiere de una compensación.

Para garantizar un ambiente propicio a la actividad empresarial, se promueve la competencia y se combaten las prácticas monopolísticas.

Existe además, un Consejo Conjunto integrado por miembros ministeriales del gobierno de México, del Consejo de la Unión Europea y de la Comisión Europea que supervisa la aplicación del Tratado. Se acordó que este Consejo, será presidido alternadamente por las partes.

3.1.3.3. Conformación

La negociación comercial inició formalmente el 14 de julio de 1998, con el establecimiento del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino. Después de las reuniones preparatorias para definir el programa de trabajo y estructura de la negociación, se llevaron a cabo nueve rondas de conversaciones en sedes alternativas de Europa y México.

Durante el proceso se realizaron consultas con los sectores industrial, comercial, agropecuario, académico y laboral de México, así como con el Grupo de Seguimiento al Proceso de Negociación establecido por el Senado de la República, y representantes de la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior. En algunas rondas participaron más de 120 representantes de los sectores productivos.

El acuerdo quedó dividido en 11 capítulos:

- Acceso a mercados
- Reglas de origen
- Normas técnicas
- Normas sanitarias y fitosanitarias
- Salvaguardas
- Inversión y pagos relacionados
- Comercio de servicios
- Compras del sector público
- Competencia
- Propiedad intelectual
- Solución de controversias

Pero el TLCUEM se plasma en dos instrumentos jurídicos: 1) la Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino, y 2) la decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Global. En marzo de 2000 los textos del TLCUEM fueron aprobados por el Senado de México (junto con el Acuerdo Global) y por el Parlamento y el Consejo de la Unión Europea.

El 1ro de julio del 2000, entro en vigor la Decisión del Acuerdo Interino, el 1ro de octubre del mismo año el Acuerdo Global y el 1ro de marzo del 2001 la Decisión del Acuerdo Global.

Cuadro 3.3 Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global)

Acuerdo Interino Sobre Comercio	
Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino	Decisión 2/2001 del Consejo Conjunto del Acuerdo Global
I. Comercio de Bienes: ✓ Aranceles ✓ Reglas de origen ✓ Normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias ✓ Salvaguardas IV. Compras del Sector Público V. Competencia	II. Comercio de Servicios III. Inversión y pagos relacionados VI. Propiedad Intelectual
VII. Solución de Controversias	
VIII. marco Institucional	

Fuente: “El Tratado de Libre Comercio México – Unión Europea (TLCUEM)”/
http://www.dttc.oas.org/trade/Seminar/04May_Mexico/Sesion4b.pdf/Bancomext.

El 1 de mayo de 2004, la Unión Europea se amplió a 10 nuevos Estados miembros(UE10), estos adoptaron el “acervo comunitario” de la Unión Europea original que constaba de 15 miembros(UE15), incluyendo la política comercial común y las regulaciones comerciales del mercado interior de la Unión Europea, obtuvieron estos nuevos miembros todas las preferencias y obligaciones de los Tratados de Libre Comercio de la UE15, como el TLCUEM, por lo que México accede ahora a la UE10 bajo las condiciones preferenciales. El Acuerdo México-UE fue adaptado para garantizar la operación jurídica y administrativa del TLCUEM:

- ✓ Protocolo Adicional al Acuerdo de Asociación
- ✓ Decisión 3/2004 que modifica la Decisión 2/2000 (Bienes)
- ✓ Decisión 4/2004 que modifica la Decisión 2/2001 (Servicios).

3.2 EJERCICIO COMPARATIVO EXPORTACIÓN DE LIMÓN PERSA UNIÓN EUROPEA VS. ESTADOS UNIDOS

3.2.1 Datos Generales del Limón Persa

El limón es un cítrico originario de Asia. Dentro de los cítricos ocupa el segundo lugar en importancia, tanto para su consumo en fresco como por su uso agroindustrial. Está considerado como uno de los alimentos con mayor aportación de vitamina C. Además, posee vitamina A y B, ácido fólico, minerales como sodio, potasio, magnesio, calcio, fósforo, hierro, azufre, silicio y cloro. Dentro de los cítricos se le considera como el más versátil en la alimentación. En México, según el Servicio de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), se reportan 4 tipos de limón: agrio o mexicano, persa, italiano y real en este orden de importancia. (SAGARPA, http://www.infoaserca.gob.mx/frutaseu/fi_mia.asp)

El limón persa (*Chus Latifolia L.*) conocido en México como “limón sin semilla” y en Estados Unidos como “lima de Persia” (Persian lime) o “lima de Tahití” (Tahitian lime), es un fruto “... oblongo a ovoide, con una papila terminal ancha no muy pronunciada, de 3.8 a 6.6 cm de largo e incluso mayor, de color amarillo brillante al madurar, con ligeras rugosidades, con 8 o 10 segmentos, ácido, de producción media y preferido por su buena calidad para exportar como fruta fresca”.

Figura 3.1 Limón Persa



Proviene de “... un árbol pequeño, glabro, de copa abierta, de 3 a 6 metros de altura, con espinas fuertes y robustas; las hojas son verde pálido, oblongas a elípticoovadas, de 6 a 10 centímetros, terminadas en punta, trenadas; los peciolo

son cortos, principalmente con ala angosta, la articulación con la hoja es amplia. Las flores son solitarias o en racimos en las axilas, miden de 0.8 a 1.7 centímetros de largo, los pétalos son de color púrpura por debajo, pero blanco por arriba; tienen 20 estambres o más; el ovario es subcilíndrico y se estrecha en la unión con el estilo”.

Su cultivo se realiza “... en una franja que va desde el Ecuador hasta los 40 grados de latitud norte y sur, dentro de la cual predominan los climas tropicales y subtropicales. Se puede desarrollar en lugares con temporadas de lluvias de verano, teniendo un promedio de 880 milímetros. anuales y temperaturas que varían de 1 a 40 grados centígrados, prosperando en terrenos de textura limo-arcillosa” (Sistema Producto Limón Persa. SAGAR. pp. 19, 20).

Se cultiva tanto en semilla como mediante “pies”, y su desarrollo comprende un período improductivo mínimo de 4 años, siendo necesarios 4 años más para alcanzar su producción plena; el período productivo es de aproximadamente 20 años a partir de los cuales comienza a declinar su rendimiento. Se cosecha todo el año con mínimos en temporada invernal (de noviembre a marzo) y máximos de mayo a septiembre.

Las plantaciones alcanzan una producción ‘media de 5 a 30 toneladas por ha al año, dependiendo de las condiciones agroclimáticas y grado de tecnología utilizada, aunque en México los rendimientos alcanzados en la zona productora más importante, Martínez de la Torre, Veracruz, son de aproximadamente 8.9 toneladas y se obtiene un promedio nacional de 9.5 toneladas/ha (SAGARPA [http://www.infoaserca.gob. Mx/analisis/sublistaanalisis.shtml](http://www.infoaserca.gob.mx/analisis/sublistaanalisis.shtml))

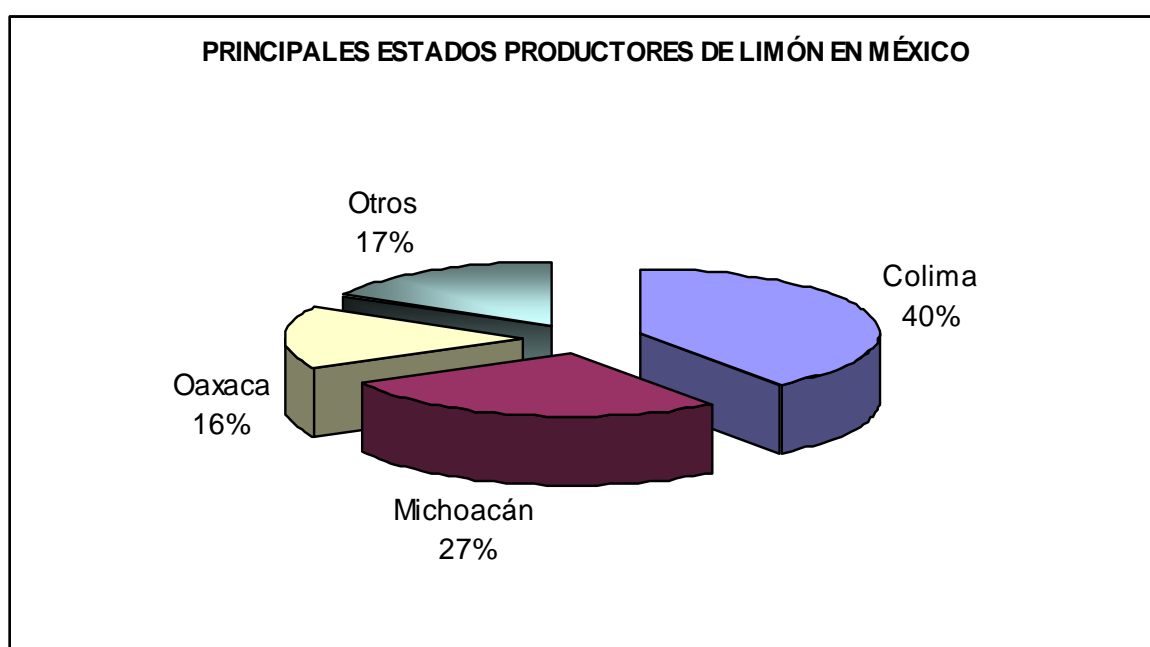
3.2.2 Producción Nacional de Limón

El limón mexicano se cultiva fundamentalmente en la costa del pacífico (Colima, Michoacán, Jalisco, Guerrero y Oaxaca), región que contribuye con el 82% de la producción total nacional. El principal municipio productor de limón mexicano en Colima es Tecomán, donde se localiza alrededor del 63% de la superficie de cultivo y donde también se localiza la mayor parte de la infraestructura de empaque e industrial. La producción de limón mexicano en Colima es altamente estacional, en solo cinco meses (mayo a septiembre) se cosecha el 62%, lo cual condiciona que los empaques e industrias trabajen a

plena capacidad durante un periodo corto del anualmente, lo que también representa que los productores obtengan bajos precios por su producto

Los principales estados productores en el periodo de 1993-2004 de limón mexicano son: Colima con una participación de 40% de la producción nacional; seguido por Michoacán, con un 27% y Oaxaca que contribuye con 16%. El resto de los estados aportan el 17% del total. La Tasa Media Anual de Crecimiento (TMAC) de Colima es de 11%, Michoacán de 7% y Oaxaca de 2%. La TMAC que México obtuvo fue de 5% en este periodo, lo cual se tradujo en un incremento del volumen de producción de 545,067 toneladas (CONALIM, http://www.conalim.com/sistema_producto.htm).

Figura 3.2

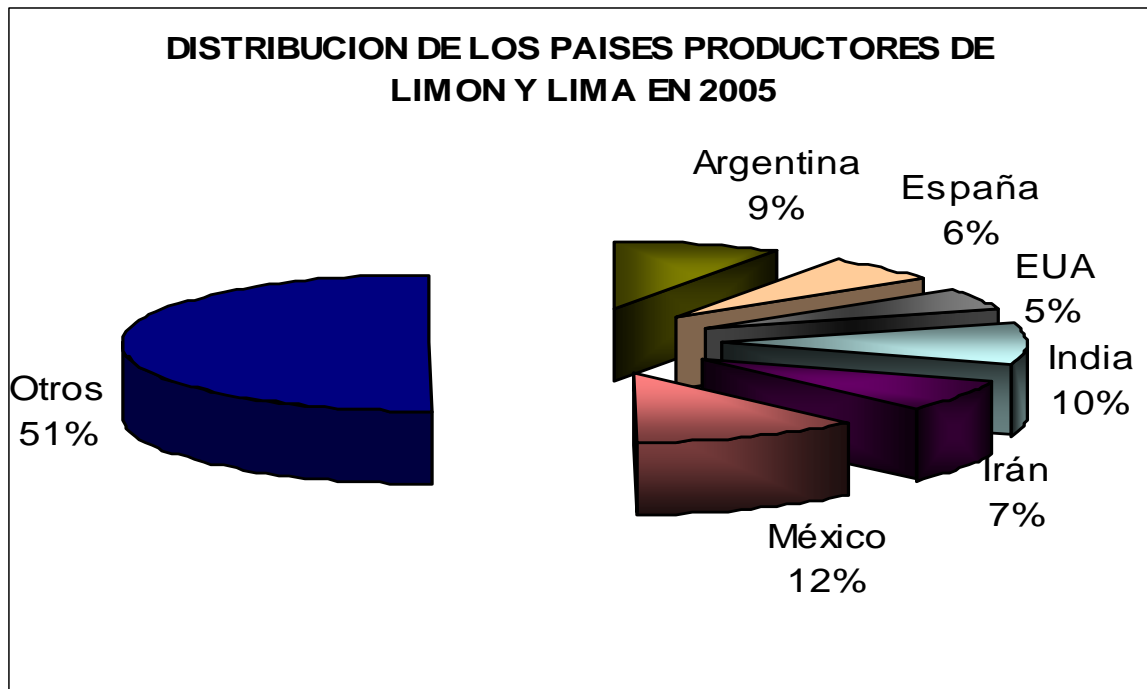


Fuente: CONALIM http://www.conalim.com/sistema_producto.htm

3.2.3 Producción mundial de limones y limas

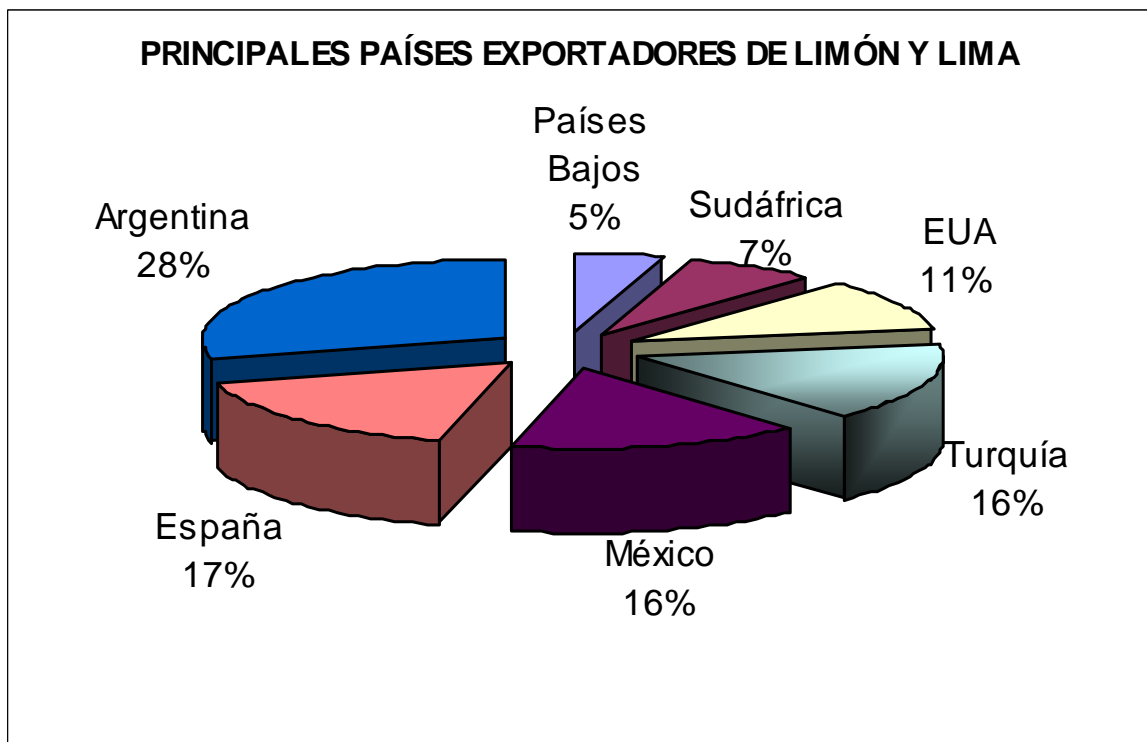
De acuerdo con información de la FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations), durante el periodo de 1993 a 2004 se ha producido un total de 124 mil toneladas de limones y limas en el mundo. En el 2005 México ocupa el primer lugar como productor con el 12.29% seguido por la India (9.66%), Argentina (8.84%), Irán (7.48%), España (6.10%) y Estados Unidos (5.37%). La producción mundial de limones y limas el periodo 1993 a 2004 se incremento 40% al pasar de 8.4 a 12.1 miles de toneladas.

Figura 3.3



Fuente: CONALIM http://www.conalim.com/sistema_producto.htm

Figura 3.4



Fuente: CONALIM http://www.conalim.com/sistema_producto.htm

3.2.4 Canales de Comercialización

El principal destino del limón mexicano es el mercado en fresco; se estima que durante la fase de mayor de producción, se canaliza el 70% del volumen total este destino. En tanto que el 30% restante se vende a la industria para la obtención de aceites esenciales destilados y centrifugados. De acuerdo con recientes estudios, se considera que esta proporción ha variado, ya que se estima que entre 50-70% de envía al consumo directo de los consumidores y 50-30% se dirige a la agroindustria.

Una mayor proporción de limón al mercado en fresco significa, por lo general, precios más altos para los productores, y viceversa la canalización de un mayor volumen de producción a la industria representa menores precios para el productor. De esta forma, cuando la producción es baja, se destina al mercado en fresco y cuando se producen altos volúmenes, se vende a la industria. Cabe agregar que el precio promedio al que vende el productor el cítrico ofertado en el mercado en fresco se ubica en \$1.70/kg. En tanto que el precio que paga la industria al productor oscila entre \$0.45 y \$0.70/Kg.; ya que este depende de la calidad del mismo.

En el ámbito nacional, las empacadoras son el canal de comercialización del limón más importante, ya que por este medio se envía el producto a los diferentes puntos de venta, como son: las centrales de abasto del país; la industria, tiendas de autoservicio y brokers.

Por lo que se refiere a la comercialización a nivel internacional, esta se realiza mediante dos canales:

Distribuidores. Empresas dedicadas a la comercialización, no solo del limón sino de otras frutas y hortalizas, cuentan con grandes instalaciones para desembarque y reempaque en grandes volúmenes y cobran frecuentemente el 12% de comisión sobre el precio.

Brokers. Realizan la misma función que las distribuidoras, son muy conocidos en nuestro país, pero no cuentan con la infraestructura que poseen aquellas, sino que contactan vendedores y compradores, su participación es menos segura e incluso se dice que algunas empacadoras veracruzanas han quebrado por no obtener la liquidación correspondiente.

3.2.5 Condiciones que debe cumplir el Limón Persa para que se considere de Calidad Selecta

3.2.5.1 Especificaciones

Sensoriales

a) Deben ser limones:

- ✓ Enteros
- ✓ De aspecto fresco
- ✓ Limpios
- ✓ Sanos interior y exteriormente
- ✓ Bien desarrollados (de conformidad al calibre establecido en el presente pliego de condiciones)
- ✓ De consistencia firme
- ✓ De textura uniforme
- ✓ De forma, sabor y olor característico
- ✓ Prácticamente exentos de magulladuras y grietas
- ✓ Exentos de cualquier olor y/o sabor extraño
- ✓ Exentos de materia extraña visible (tierra, manchas o residuos de materia orgánica)
- ✓ Exentos de plagas
- ✓ Exentos de daños causados por plagas (picaduras de insectos)
- ✓ Libres de heridas sin sanar
- ✓ Libres de daño causado por las uñas de los cosechadores o personal de empaque.
- ✓ Libres de pudrición
- ✓ Libres de piel dura o seca
- ✓ Libres de manchas por contacto
- ✓ Libres de manchas de aceite (oleocelosis)
- ✓ Libres de escamas
- ✓ Libres de costras o roña
- ✓ Libres de enfermedades

✓ Libres de defectos mecánicos, metereológicos, genético-fisiológicos, los ocasionados por plagas, enfermedades u otros.

b) Debe excluirse todo el producto que esté afectado por pudrición o deterioro, al grado que sea inadecuado para su consumo.

Color

El color será verde oscuro, el porcentaje de superficie verde solicitada en los diferentes mercados de exportación son los siguientes:

Estados Unidos: 70%.

Europa: 80%

Estas especificaciones pueden ser modificadas de acuerdo a requerimientos específicos del cliente.

Cuadro 3.4 Tamaños y Medidas de Limón

CAJAS DE 38-40 lbs.			
TAMAÑO	MM-MM	NO. DE FRUTOS POR CAJA	
		EE.UU	EUROPA
1	61-63	110	200
2	59-61	150	233
3	56-59	175	266
4	54-55	200	280
5	52-53	230	280
6	50-51	250	300

Fuente: SAGARPA, ASERCA,
http://www.mexicocalidadsuprema.com/docs/pliegos/PC_012_2004_Limon_persa.pdf

Cuadro 3.5 Contenido de jugo

% en peso
> 42.0%

Fuente: SAGARPA, ASERCA,
http://www.mexicocalidadsuprema.com/docs/pliegos/PC_012_2004_Limon_persa.pdf

Presentación

Los limones deben ser empacados siguiendo una rigurosa selección, dejando cada unidad perfectamente presentable y su aspecto global debe ser uniforme, en cuanto a:

1. Calibre (de acuerdo a lo que se declara en la etiqueta)
2. Color
3. Variedad
4. Forma
5. Acomodo

La parte visible del contenido del envase, deberá ser representativa del conjunto.

Estas condiciones pueden ser modificadas de acuerdo a requerimientos específicos del cliente y/o con base a la normatividad del país destino.

Preenfriamiento.

1. Se recomienda que la empacadora cuente con los procedimientos para eliminar el calor del producto de campo antes de su almacenamiento y/o transportación.
2. Temperatura de acuerdo a la temperatura de almacenamiento.
3. Humedad relativa de 90 - 100%
4. Enfriamiento en cuarto.

En el caso de envasado en campo, se debe movilizar el producto en transporte con equipo de refrigeración.

Etiquetado

Para el marcado o etiquetado, se debe tener en cuenta las disposiciones establecidas en las normas oficiales mexicanas NOM-030-SCFI-1993 (Información comercial - Declaración de cantidad en la etiqueta Especificaciones, publicada en el DOF el 29 de octubre de 1993) y NOM-051-SCFI-1994 (Especificaciones generales de etiquetado para alimentos y bebidas no alcohólicas preenvasados, publicada el DOF el 24 de enero de 1996), además de las siguientes:

Cuadro 3.6 Etiquetado de alimentos y bebidas no alcohólicas

Especificaciones generales de etiquetado para alimentos y bebidas no alcohólicas preenvasados, publicada el DOF el 24 de enero de 1996	<ol style="list-style-type: none">1.- Declaración: "Limón Persa en estado fresco"2.- Nombre de la variedad3.- Número de registro del huerto4.- Número de registro de la empacadora5.- Nombre de la empacadora y domicilio6.- Exportador7.- Región donde se cultiva o denominación nacional, regional o local8.- Leyenda restrictiva respecto a los destinos autorizados9.- Tamaño o calibrado (indicar intervalo de medida)10.- Fecha de empaque11.- Grado o categoría12.- Contenido neto en gramos o kilogramos, mediante el uso de sus símbolos g y kg y/o las unidades requeridas por el cliente13.- Número de unidades14.- PLU(Price – Look Up) (para mercados y clientes que lo requieran)15.- La información anterior deberá figurar en español y en el idioma del país destino para el caso de exportaciones16.- Toda la información deberá figurar en las caras exteriores (visibles) del envase o cabeceras de las tarimas17.- La información de etiquetado y empaçado que requiera el mercado meta.
--	---

Fuente: SAGARPA, ASERCA,

http://www.mexicocalidadsuprema.com/docs/pliegos/PC_012_2004_Limon_persa.pdf

Empacado

Algunos empaques utilizados tienen las siguientes dimensiones:

Caja de cartón.

Dimensiones exteriores:

42.5 x 32.5 x 29.0 cm de largo x ancho x alto respectivamente. (18 - 20 kg)

Caja de plástico.

Dimensiones exteriores:

50.0 x 33.5 x 28.0 cm de largo x ancho x alto respectivamente. (23 - 25 kg)

Otros empaques comunmente utilizados son cajas de cartón corrugado de dos piezas, telescópicas (E.U.A) y parcialmente telescópicas (Europa).

27 x 45 x 27 cm de largo x ancho x alto respectivamente. (18 kg)

28 x 40 x 12 cm de largo x ancho x alto respectivamente. (6 kg)

28 x 33 x 12 cm de largo x ancho x alto respectivamente. (4.5 kg)

Cuadro 3.7 Características de los empaques

<p>Condiciones y características de los empaques</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.- El contenido de cada empaque deberá ser homogéneo, incluyendo únicamente limones del mismo origen, calidad, tipo de coloración y Calibre y/o tipo comercial. 2.- El acomodo de los limones dentro de cada envase, debe hacerse de tal manera que asegure su protección durante el transporte. 3.- Los limones deben ser acomodados en forma compacta de tal manera que se evite su movimiento durante el transporte, pero cuidar de no apretar al grado de ocasionar magulladuras en el fruto. 4.- El producto no debe sobresalir del nivel superior de la caja. 5.- Los limones deben ser acondicionados, envasados y enviados al almacenamiento en un periodo no mayor de 24 horas después de su cosecha. 6.- Los materiales de envase recomendados son cartón y plástico. 7.- Los materiales utilizados en el interior del envase deberán ser nuevos, limpios y de una composición que no pueda causar alteraciones externas o internas a los productos. 8.- Los envases utilizados deben reunir las características de calidad, higiene, ventilación, y resistencia para garantizar la manipulación, el aislamiento, el estibado, el transporte y conservación adecuada del producto, hasta el lugar de consumo. 9. Los envases utilizados deberán estar exentos de cualquier material y olor extraño, como pegamento, tintas, humedad, y/o producto diferente al que se va a envasar. 10. El uso de materiales, especialmente papel, sellos, que lleven especificaciones comerciales, está permitido siempre y cuando la impresión o el etiquetado se realice con tintas o pegamentos no tóxicos.
--	---

Fuente: SAGARPA, ASERCA,

http://www.mexicocalidadsuprema.com/docs/pliegos/PC_012_2004_Limon_persa.pdf

Embalaje

El embalaje deberá llevar los materiales permitidos en los mercados meta y se utilizarán de primera calidad (tarimas, flejes, esquineros, sachets, cajas, alambre, etc.).

El unitarizado de las tarimas y la contenerización deberán de ir de acuerdo a la solicitud de cada mercado meta específico.

El embalaje deberá cumplir con las barreras no arancelarias de cada país (peso, etiquetado, desinfección, etc.)

El embalaje deberá hacer llegar el producto en forma óptima al cliente final es decir, deberá cumplir con las restricciones legales, estructurales y mercadotécnicas.

Transportación

✓ Temperatura de 9 - 10°C

✓ Humedad relativa de 85 - 90 %

Cuadro 3.8 Características del Transporte

Carga o Transporte	<ol style="list-style-type: none">1.- Caja del transporte, refrigerada, limpia y cerrada al llegar a la empacadora2.- Equipo de refrigeración funcionando correctamente3.- Registros de temperatura del equipo de refrigeración del transporte, que muestre que alcanza y mantiene las temperaturas requeridas para la conservación del producto.4.- Sello de inviolabilidad del contenedor o transporte.5.- Las cajas deben ser manejadas con cuidado.
Documentación adicional del embarque, se deberá cumplir con la exigida por el país destino dentro de la cual comúnmente se requiere la siguiente:	<ol style="list-style-type: none">6.- Certificado Fitosanitario Internacional7.- Formulario de Acta para ser llenado en caso de que en el trayecto hacia su destino sea necesario abrir la caja por motivos oficiales8.- Nombre de la línea de transportación.9.- Número del transporte y de la caja.

Fuente: SAGARPA, ASERCA,

http://www.mexicocalidadsuprema.com/docs/pliegos/PC_012_2004_Limon_persa.pdf

3.2.5.2 Disposiciones

Técnicas

Se deberá llevar una bitácora que respalde la información solicitada.

Cuadro 3.9 Datos de bitácora

Datos del huerto del que proviene el fruto	<ul style="list-style-type: none">• Nombre del huerto• Propietario• Número de registro SAGAR• Número de Certificado Fitosanitario
Verificación en recepción	<ul style="list-style-type: none">• Lote con remisión• Certificado fitosanitario

Fuente: SAGARPA, ASERCA,

http://www.mexicalidadsuprema.com/docs/pliegos/PC_012_2004_Limon_persa.pdf

Cuadro 3.10 Aspectos Fitosanitarios a Considerar para Exportar

PAÍS DESTINO	REQUISITOS FITOSANITARIOS	REQUISITOS ADICIONALES
Estados Unidos	<ol style="list-style-type: none">1.- Certificado fitosanitario.2.- Tratamiento cuarentenario.3.- Inspección en punto de ingreso	TRATAMIENTO: Tratamiento de fumigación con bromuro de metilo 40 gr/m ³ por dos horas de exposición a 21°C y dos horas de ventilación. NOTA: Verificación en origen.
Unión Europea	Ninguno	Ninguno

Fuente: SAGARPA, ASERCA,

http://www.mexicalidadsuprema.com/docs/pliegos/PC_012_2004_Limon_persa.pdf

3.2.6 El Mercado de los Estados Unidos de Norteamérica (EUA) del Limón Persa

3.2.6.1 Características Importantes del Mercado de Frutas Tropicales (EUA), en especial del Limón Persa

✓ Restricciones fitosanitarias importantes

- ✓ Grados y estándares de calidad del United States Department of Agricultura (USDA)
- ✓ Mercado en crecimiento para mayoría de frutas tropicales.
- ✓ Potencial de crecimiento “crossover”
- ✓ Grados de calidad impuestos por el mercado
- ✓ Trilogía clave: competitividad, calidad, consistencia

Información del Fondo Internacional de Agronegocios Frutas Tropicales (http://www.iica.int/Reuniones/ForoFrutas/Foro%20Frutas%20I/Tema%201_%20Oportunidades%20Comerciales/Mercado%20Frutas%20Tropicales%20Estados%20Unidos,%20Mario%20Pfaeffle.ppt).

En cuanto a la demanda del limón persa, según Jireh Produce, usualmente se tiene una demanda baja durante el invierno y alta durante el verano. Es importante señalar que existe una ventana de mercado de enero a abril pues la demanda supera a la oferta y los precios se incrementan sustancialmente. Se estima que Estados Unidos tiene una demanda de aproximadamente 7 millones de limones a la semana, sin embargo durante los meses de junio a octubre hay una oferta de 11 millones de limones a la semana, produciendo una sobre oferta de casi 4 millones de limones.

El limón persa es usado para decorar y para hacer jugo por lo que es utilizado en el uso diario, y se distribuye en todos los supermercados

Los precios en Estados Unidos son hasta 50% menores que los que se pagan en Europa.

En Estados Unidos, el Precio del limón persa es muy volátil y varía grandemente durante el año, de acuerdo a las temporadas de producción de México, esto por ser el principal exportador. Si las condiciones climáticas son normales existe una temporada en el año, de Febrero a Mayo, donde se ofrecen los precios más altos. Sin embargo cuando existen sequías o cualquier otro trastorno climático, el precio no presenta el mismo patrón.

Aunque Estados Unidos importa hasta catorce veces más que Europa, el antiguo continente tiene ventajas que superan las condiciones del mercado estadounidense, una de ellas es el precio. Este es estable durante el año, aunque también presentan variaciones durante las temporadas. (Información proporcionada por

AGEXPRONT, [http://www.pfid.msu.edu/media/publications/marketstudies/Lemon\(Criollo\)_Spanish.doc](http://www.pfid.msu.edu/media/publications/marketstudies/Lemon(Criollo)_Spanish.doc)).

Estados Unidos es el principal comprador de limón de México el 97.4% de sus importaciones son de este país.

Cuadro 3.11 Importación (g) | Limones y limas

	año				
país	2001	2002	2003	2004	2005
Estados Unidos de América	11.71	12.09	11.38	11.74	13.98

Fuente: FAOSTAT / © FAO Dirección de Estadística 2007 / 10 abril 2007

Florida es uno de los estados más grandes y de mayor crecimiento de los Estados Unidos, con un mercado de consumo en plena expansión. Se ha convertido en el cruce comercial de las Américas y sirve como centro del hemisferio oeste para negocios internacionales, transporte, cruce de fronteras, comercio e inversión, banca, finanzas y telecomunicaciones (EFLORIDA, <http://www.eflorida.com/mexico/mexico.asp?level1=1>).

En Florida los frutos frescos del limón persa se utilizan en bebidas y para adobar y adornar carnes. El jugo fresco se usa en bebidas y para sazonar carnes y pescados y otros tipos de alimentos. El jugo congelado se usa de manera similar. El aceite extraído del limón Persa se usa ampliamente en cosméticos y en la fabricación de saborizantes. (Universidad de Florida <http://edis.ifas.ufl.edu/HS273>).

Aunque la Florida es productora de limón es un buen mercado debido a que ha disminuido en los últimos años su producción (FAO, <http://www.fao.org/DOCREP/MEETING/006/Y8471S.HTM>).

3.2.7 El Mercado de la Unión Europea (UE) (Holanda) para el Limón Persa

3.2.7.1 Características Importantes del Mercado de Frutas Tropicales (UE), en especial del Limón Persa

Como hemos visto la Unión Europea está integrada por 25 economías (UE – 25), con 455 millones de habitantes actualmente con alto ingreso per cápita, con un consumo del 57 % de las exportaciones mundiales de frutas frescas y 56 % de

las hortalizas, las importaciones agroalimentarias y pesqueras de esta región totalizaron \$ 94,480 millones de dólares. Los principales países importadores son: Alemania, Italia, Reino Unido, Países Bajos, España y Francia.

El mercado de la UE – 25 es extremadamente competido en:

- ✓ Calidad
- ✓ Precio
- ✓ Tiempos de entrega y
- ✓ Procesos para el aseguramiento de fitozoosanidad e inocuidad esto a través de Euro Retailer Produce Working Group (EUREPGAP)

La tendencia en el consumo del Mercado de la UE – 25 es:

- ✓ Crece la demanda de productos prácticos(fáciles de cocinar y comer)
- ✓ Crece la demanda de productos nuevos
- ✓ Crece la demanda de productos exóticos
- ✓ Crece la demanda de productos orgánicos
- ✓ Crecen las marcas privadas
- ✓ Demanda de un etiquetado visible, honesto e informativo

En el consumo del limón persa destaca su aprovechamiento como limón fresco o industrializado para condimento de sopas, carnes, mariscos, ensaladas y otros.

También se utiliza en la preparación de limonadas frías en los países con clima cálido, y en limonadas calientes o té negro con limón, en los países europeos de fríos inviernos.

Muchas bebidas y cócteles estarían incompletos sin limón. El sabor de las mayonesas no sería igual sin el jugo de limón.

Así mismo, el aceite de limón sirve a la industria alimenticia para la producción de refrescos, gelatinas, dulces y bebidas refrescantes caseras.

Recientemente el uso del limón se ha extendido a la industria cosmética para la elaboración de enjuagues para cabello y detergentes, aprovechando sus cualidades para disolver las grasas.

En comparación con el resto de países en la Unión Europea, Holanda reexporta a otros países europeos gran parte de sus importaciones.

El mercado de los Países Bajos, ofrece buenas oportunidades para las empresas mexicanas que operan en los sectores de alimentos y floricultura

En apariencia, parece haber mejores países para exportar en Europa que Holanda. Lo superan España, Alemania y el Reino Unido en cuanto a operaciones comerciales con México. Pero si se elimina la importación de productos derivados del petróleo, Holanda ocuparía el segundo lugar, tan sólo atrás de los alemanes. (Revista "Empresas y Empresarios", artículo "Holanda importador de costumbres" por Efraín Salinas, Núm 15, del 09 de octubre del 2006).

Este hueco que deja la importación de crudo, es precisamente el que las empresas exportadoras de México pueden explotar.

"Al ser Holanda un país de 16 millones de habitantes, con un índice de natalidad anual escasamente superior a 1% y con una composición de población ende adultos mayores, con hábitos de consumo muy conservadores, resulta interesante saber cómo puede encajar México en la evolución económica de este país", afirmó Alex de Kerpel Morales, consejero de Bancomext en Holanda.

Dentro de las oportunidades que se encuentran en el mercado holandés, una de las más atractivas es el nicho de las frutas frescas. "Los importadores holandeses de esta área están en constante búsqueda de nuevos proveedores para productos ya conocidos, nuevas variedades y frutos de contraestación, con el fin de poder cubrir con oferta suficiente y constante la demanda del mercado durante todo el año. Esto se debe a que el holandés demanda una oferta continua de productos frescos", explicó, Alex de Kerpel Morales, consejero de Bancomext en Holanda.

Diversos estudios en Holanda detectan oportunidades para las siguientes frutas frescas mexicanas: sandía sin semilla; melón (variedades cantaloupe, piel de sapo y honey dew); papaya (variedades solo y maradol); piña; mango, en variedades rojas y ataúlfo; naranja valencia; limón persa y toronja roja, rosada y blanca, en los que México cuenta con producción en los tiempos adecuados (Empresa y Empresarios, http://empresarios.mundoejecutivo.com.mx/articulos.php?id_sec=3&id_art=559).

Cuadro 3.12 Importación (g) | Limones y limas

Año					
país	2001	2002	2003	2004	2005
Países Bajos	18.66	17.70	24.91	22.93	18.39

Fuente: FAOSTAT / © FAO Dirección de Estadística 2007 / 10 abril 2007

Cuadro 3.13 Balanza comercial de México con Países Bajos

Valores en miles de dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1999	487,684	325,631	813,315	162,053
2000	439,040	363,088	802,128	75,952
2001	508,099	470,941	979,040	37,158
2002	630,059	546,586	1,176,645	83,473
2003	594,939	555,710	1,150,649	39,229
2004	559,460	706,772	1,266,232	-147,312
2005	645,509	923,635	1,569,144	-278,126
2005 /1	484,050	630,046	1,114,096	-145,996
2006 /1	830,187	1,430,917	2,261,104	-600,730

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

/1 Periodo enero-noviembre

3.2.8 Exportación de limón persa

Una ventaja que tiene el productor de limón persa mexicano para elegir el mercado de destino de su producto consiste en la aceptación que ha tenido esta clase de cítrico entre los importadores, misma que se explica porque tiene una calidad superior a los productos de otros países competidores, como Brasil, Ecuador, Venezuela y El Salvador. La calidad se cifra en los atributos de aroma, sabor, color y textura.

El cultivo de este producto es de reciente introducción al país, sin embargo ha presentado un crecimiento muy dinámico en la última década, debido a la gran demanda que tiene en los mercados internacionales, este cítrico tiene un enorme potencial de crecimiento del producto y en su aporte en materia de divisas y de empleos.

Aún y cuando Estados Unidos es el mercado más relevante para nuestro país, ya que México es su principal proveedor, con 76.1 por ciento de las importaciones de aquella nación. El mercado europeo es una oportunidad para el desarrollo y diversificación de las exportaciones de limón persa. (Teorema ambiental, <http://www.teorema.com.mx/articulos.php?idart=1506&id=ejemplar=70>).

Cuadro 3.14 Comparativo exportación de limón persa a Holanda (UE) y Florida (EUA)

	Holanda	Florida
Fracción arancelaria	0805501010	08055030
Restricciones	Derecho 3.60% Se aplica un precio de entrada cuyo valor es de 46.20 EUR por 100 kg (En caso de que el precio sea menor al establecido además del derecho de 3.60% se deberá pagar la diferencia que existe con el precio de entrada por 100 kg)	Impuesto 0% Certificado Fitosanitario SAGARPA Tratamiento cuarentenario. Inspección en punto de ingreso Tratamiento de fumigación con bromuro de metilo 40 gr/m3 por dos horas de exposición a 21°C y dos horas de ventilación.
% Superficie verde	70	80
Contenido de jugo %	42.7	42.7
Caja de 38-40 lbs (Calibre*)	200 - 300	110 - 250
Datos del importador	Frukar B. V. Handelscentrum ZHZ 61, 2991 LD Barendrecht Países Bajos Phone : (+31)0180654858, Fax : (+31)0180654535	Brooks Tropicals, Inc 18400 SW 256th St. Homestead, FLORIDA 33090 Phone: (+1)3052473544 Fax: (+1)3052465827
Precio de compra	2.79 USD**	0.55 USD ***
Flete de exportación	2,575 USD Hasta origen	3,370 USD Hasta origen

Fuente: http://www.mexicocalidadsuprema.com/docs/pliegos/PC_012_2004_Limon_persa.pdf, SNIIM, <http://www.economia-sniim.gob.mx/Sniim-MercadosExterior/fruthort/d.asp>

* Número de frutos por caja

** Precio en Dólares/Kg del día 05 de enero de 2007

***Precio en Dólares/Kg del día 05 de enero de 2007en regular condición

Como podemos ver en el cuadro comparativo son muchos los beneficios de exportar a Holanda en lugar de Florida, en primer lugar son mucho más los requisitos que se tienen que cumplir para introducir el limón persa a los Estados Unidos de América (EUA), y aún y cuando existe un precio mínimo de venta para el mercado de la Unión Europea (UE) de 46.20 EUR y un derecho del 3.6%, cuando en el mercado de EUA no existe ningún impuesto a pagar, el limón persa presentado en cajas de 40 lb se vendería en EUA en 10.12 USD y en la UE en 51.33 USD.

Queda demostrado que el margen de ganancia de un mismo producto exportado a la UE y a EUA, resulta superior en el primer caso, esto es en UE

vendemos nuestro producto en un valor cinco veces mayor al de EUA, en cuanto al precio mínimo que establece la UE como podemos ver lo cumplimos por lo que no nos repercute y lo que se debe pagar de derecho en la UE por esta caja serían 1.85 USD sólo un 4% del total de la diferencia a favor que paga la UE.

En cuanto al flete de exportación, vía marítima, de México a la UE, sale de 30 a 35% más barato que a EUA, vía terrestre. Los demás gastos de traslado a UE, son los mismos que haría el empresario al enviar mercancías a EUA.

CAPÍTULO IV MARCO METODOLÓGICO

4.1 TIPO Y NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN

Por el tipo de la investigación, el presente estudio reúne las condiciones metodológicas de una investigación documental en razón de que se realiza, como su nombre lo indica, apoyándose en fuentes de carácter documental, esto es, en documentos de cualquier especie. (NOEMA, <http://noemagico.blogia.com/2006/091301-la-investigacion-descriptiva.php>). Como subtipos de esta investigación se utilizó la investigación bibliográfica, y la hemerográfica; la primera se basa en la consulta de libros, y la segunda en artículos o ensayos de revistas, periódicos e internet.

De acuerdo a la naturaleza del estudio de la investigación, reúne por su nivel las características de un estudio descriptivo de interrelaciones, ya que comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o procesos de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre como una persona, grupo o cosa se conduce o funciona en el presente. La investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hechos, y su característica fundamental es la de presentarnos una interpretación correcta. Se utiliza el método de análisis logrando caracterizar una situación concreta, señalando sus características y propiedades.

4.2 EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Toda investigación tiene su origen en ideas, en temas, que son el primer acercamiento al fenómeno en estudio, que se transformará en planteamientos más definidos y con estructura. A mayor concreción del tema, mayor será la del problema. Un problema de investigación es aquel que se refiere a una pregunta concreta, referirse a un tiempo y lugar determinado, con características singulares manifiestas en variables y relaciones entre las mismas. (Gloria Arroyo Jimenez, 1995).

En este trabajo se examinaron las características del problema escogido, “La Unión Europea una opción viable para los exportadores mexicanos”.

El planteamiento del problema de la investigación, es la delimitación clara y precisa del objeto de la investigación que se realiza, para establecerlo se debe tener muy claros los fines de la investigación, para evitar posibles desviaciones en el desarrollo de la investigación, además de determinar la viabilidad de la misma.

En el estudio que nos ocupa es el siguiente: debido a que México destina más del ochenta por ciento de sus exportaciones a Estados Unidos de América, lo que hace que dependamos de este mercado, provocándonos vulnerabilidad a las desaceleraciones presentes y futuras que pueden presentarse en esta economía, los exportadores mexicanos deben preocuparse por diversificar su mercado y la Unión Europea ofrece características que la hacen viable para un mercado de exportación

4.3 MARCO TEÓRICO

Ningún hecho o fenómeno de la realidad, puede abordarse sin una adecuada conceptualización. Cuando nos planteamos un problema, no lo hace en el vacío, como si no tuviésemos la menor idea del mismo; sino que siempre se parte de algunas ideas o informaciones previas, de algunos referentes teóricos y conceptuales, por más que éstos no tengan todavía un carácter preciso y sistemático.

El *marco teórico*, *marco referencial*, o *marco conceptual* tiene el propósito de dar a la investigación un sistema coordinado y coherente de conceptos y proposiciones que permitan abordar el problema. De éste dependerá el resultado del trabajo. Significa poner en claro para el propio investigador sus postulados y supuestos, asumir los frutos de investigaciones anteriores y esforzarse por orientar el trabajo de un modo coherente.

El fin que tiene el marco teórico, es el de situar a nuestro problema dentro de un conjunto de conocimientos, que permita orientar nuestra búsqueda y nos ofrezca una conceptualización adecuada de los términos que utilizaremos.

El punto de partida para construir un marco de referencia, lo constituye nuestro conocimiento previo de los fenómenos que abordamos, así como las enseñanzas que extraigamos del trabajo de revisión bibliográfica que obligatoriamente hicimos (Tamayo y Tamayo, Mario. EL PROCESO DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA. 3ª ed. México (1998). Ed. Limusa S.A.)

4.4 HIPÓTESIS

En este caso nuestra hipótesis es algo más que el establecimiento de relaciones entre elementos, o la posible solución a un problema; es fundamentalmente y ante todo, una herramienta de comprobación de los supuestos con la realidad.

Abouhamad (1965:74) sostiene:

"La hipótesis es una proposición, condición o principio, que se supone sin certeza con el fin de derivar sus consecuencias con hechos lógicos y; por este método comprobar su concordancia con hechos conocidos o que puedan determinarse".

La hipótesis formulada es, "Al ver a la Unión Europea como una opción viable para los exportadores mexicanos, diversificamos nuestros mercados meta disminuyendo la dependencia de un solo mercado"

Esta hipótesis es el punto de enlace entre la teoría y la observación. Su importancia radica en que da rumbo a la investigación, sugiriendo los pasos y procedimientos que deben darse en la búsqueda del conocimiento.

4.5 OBJETIVO

Se estableció el objetivo de la investigación que es el conocer la situación que guarda el comercio internacional de México con la Unión Europea, a través de la descripción exacta del desarrollo del comercio en cada uno de estos países, principalmente analizando las ventajas que ofrecen para el desarrollo de esta actividad cada uno de ellos.

La meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción mediante el análisis de los mismos, de la relación comercial que existe entre México y la Unión Europea en comparación de la que nuestro país tiene con los Estados Unidos de América.

Este trabajo se desarrolló en base a la recolección de datos sobre la base de una hipótesis, "Al ver a la Unión Europea como una opción viable para los exportadores mexicanos, diversificamos nuestros mercados meta, disminuyendo la dependencia de un solo mercado", se pretende exponer y resumir la información de manera cuidadosa y luego analizar minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al

conocimiento, planteadas a través de un ejemplo práctico de la viabilidad de esta teoría.

4.6 TEMAS Y FUENTES

En primer término, se da a conocer la evolución que el comercio ha tenido en el mundo, posteriormente otorgarle la información suficiente de las características del comercio internacional en Europa, específicamente en la Unión Europea, resaltando los beneficios que este grupo de países ofrece a los actores del comercio internacional, y de igual manera, la evolución de dicha actividad en nuestro país, así como una visión general de la relación con nuestro primer socio comercial (Estados Unidos de América), y los beneficios que se ofrecen a los exportadores, concluyendo con un ejemplo práctico de una exportación comparando ambos mercados meta, nuestro actual mercado más importante el de los Estados Unidos de América y el mercado meta con mayor posibilidades de crecimiento la Unión Europea.

En cuanto a las fuentes de investigación, se busco cumplieran con los requisitos, principalmente: pertinencia; es decir, que se relacionará en forma directa con el problema planteado; confiabilidad en cuanto al origen y el sustento de los datos que aporta; vigencia, que la metodología empleada como los resultados obtenidos sean actuales; y que fueran imparciales, que traten con objetividad la información proporcionada

4.7 RECOLECCIÓN DE DATOS

Se seleccionó como técnica para la recolección de datos, el análisis documental que se define como el proceso de lectura, síntesis y representación de un texto. En el informe de la investigación, se señalan los datos obtenidos y la naturaleza exacta de la población, en nuestro estudio los actores del comercio internacional en la Unión Europea y México principalmente.

Los datos descriptivos se expresan en términos cualitativos y cuantitativos. Cualitativos (mediante símbolos verbales), ya que el objetivo es examinar la naturaleza general del fenómeno estudiado, proporcionando una gran cantidad de información valiosa. Cuantitativos (por medio de símbolos matemáticos) ya que se utilizan símbolos numéricos para la exposición de datos provenientes de mediciones, específicamente estadísticas.

Se establecieron a fin de clasificar los datos, categorías precisas, que se adecuaron al propósito del estudio y permitieran poner de manifiesto las semejanzas, diferencias y relaciones significativas. Se verificó la validez de las técnicas empleadas para la recolección de datos, se realizaron observaciones objetivas y exactas, y se describieron, analizaron e interpretaron los datos obtenidos, en términos claros y precisos. (NOEMA, <http://noemagico.blogia.com/2006/091301-la-investigacion-descriptiva.php>).

CAPÍTULO V ANÁLISIS DEL PROBLEMA

5.1 INTRODUCCIÓN AL PROBLEMA

Actualmente; la economía de México, depende en gran medida del mercado de los Estados Unidos de Norteamérica, debido a que destina más del ochenta por ciento de sus exportaciones a éste país, por lo que la desaceleración económica que en los últimos tiempos a azotado a los estados Unidos de Norteamérica, puede disminuir hasta un cincuenta por ciento las exportaciones mexicanas, según lo señala Felipe Toledo Gutiérrez, coordinador de la licenciatura de negocios internacionales, del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA).

Por lo que los empresarios nacionales, han debido preocuparse por diversificar su mercado de exportación, de hecho el Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (TLCUEM) firmado en 1997, tiene dos vertientes o grupos de objetivos: a) económico, importante como vía de diversificación de los mercados de exportación mexicanos, y b) de concertación política y de cooperación.

El objetivo explícito de éste y otros tratados firmados por México, es la elevación del bienestar mediante el aumento de las exportaciones y la atracción de inversiones extranjeras directas. Por tal motivo, el comercio recíproco suele verse como un principal indicador de evaluación de los acuerdos, aunque la relación causal entre los acuerdos y la dinámica del sector externo no siempre sea clara. Otros objetivos pueden ser tantos o más importantes que el simple aumento de las exportaciones, como la competitividad industrial, los niveles adecuados de infraestructura, el grado de desarrollo de los mercados de capitales, las capacidades organizativas y la eficiencia de las regulaciones domésticas, entre otros. En ese sentido, es más correcto hablar de los acuerdos como de un “estímulo” para la expansión.

Este Tratado, también busca crear alternativas a la creciente concentración exportadora en el mercado estadounidense y su principal consecuencia: el ajuste de la estructura productiva nacional a las solas condiciones imperantes en la economía del Norte.

CUADRO 5.1 Exportaciones de México Valor en Millones de Dólares

País	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	enero-diciembre 2006
TOTAL	110,236.80	117,459.60	136,391.10	166,454.80	158,442.90	160,762.70	165,355.20	189,200.40	213,994.70	250,461.30
NORTEAMÉRICA	96,340.90	104,442.90	122,784.20	151,038.60	143,366.00	145,854.00	149,634.50	167,876.00	188,763.80	218,145.20
Estados Unidos	94,184.80	102,923.90	120,392.90	147,685.50	140,296.50	143,047.90	146,802.70	165,111.30	185,449.30	214,165.70
Canadá	2,156.10	1,518.90	2,391.30	3,353.10	3,069.50	2,806.00	2,831.80	2,764.80	3,314.50	3,979.50
UNIÓN EUROPEA	4,067.80	4,014.30	5,353.20	5,740.80	5,394.10	5,265.10	5,656.80	6,565.10	9,807.10	13,444.60
Alemania	718.7	1,151.60	2,093.10	1,543.90	1,504.10	1,236.30	1,753.00	1,924.00	2,629.30	3,354.90
Austria 1/	15.8	10.5	10.8	17	19.6	15.4	10.2	28.2	29.6	22.6
Bélgica	372.7	230.4	240.7	227	317.8	295.8	137.3	197.8	249.1	362.7
Dinamarca	30.6	35.5	49.1	44.7	44.4	37.8	38.9	44.8	64.3	56.6
España	939	713.5	822.4	1,519.80	1,253.90	1,431.00	1,464.40	1,876.80	2,877.30	3,234.60
Finlandia 1/	5.1	1.7	8.2	4.3	8.5	10.7	9.4	11.7	791.8	2,510.00
Francia	429.9	401.4	288.8	374.6	372.6	349.2	322.4	416.2	478.3	545
Grecia	10.7	9.4	7.5	10	7.1	6.7	9	12.5	14.5	15
Holanda	261.7	338.7	487.7	439	508.1	630.1	594.9	559.5	645.5	883.3
Irlanda	113	37.1	67	112.2	186.4	186.9	167.7	157.9	317.5	372.9
Italia	273.4	181.4	170.3	222	239.7	173.7	267.2	220	193	280.1
Luxemburgo	2.7	6.2	5.9	8	11.7	38.6	41.4	37.7	14.5	9.2
Portugal	97.3	87.2	180.4	194.3	148.7	133.1	183.4	128.2	274.3	277.2
Reino Unido	664.2	639	747	869.8	672.9	625	561.2	772.8	1,015.60	1,130.40
Suecia 1/	52.8	45.5	23.7	23.5	37.2	44.2	31.3	78.6	117.8	243.8
Chipre	3.4	2.2	1	2.3	2	1.4	0.5	1.5	1.2	1.6
Estonia	0	0.2	0	0.2	1.1	0.5	0.1	0.4	0.7	0.8
Hungría	67.5	116.4	144.1	115	41.4	28.6	44.2	61	36.9	59.6
Lituania	2.6	0.1	0.1	0.1	0.2	0.7	0.8	1.2	2.1	2.2
Malta	0.7	0.8	0.8	1.3	0.9	0.4	0.5	0.2	0.3	0.3
Polonia	5.9	4.9	4	7.2	5.4	5.4	4.5	7.7	18.8	26.1
Eslovenia	0.1	0.4	0.3	2.3	4.5	7.6	2	5.3	9.4	2.4
Letonia	0.1	0	0	0	0.3	0.2	0.4	0.6	0.9	1.7
República Checa	0	0	0.1	2	5.6	5.9	7.9	16.1	21.7	48.3
República Eslovaca	0	0	0	0.2	0.1	0.1	4.4	4.6	2.7	3.3

FUENTE: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, Inteligencia Comercial
ELABORÓ: Secretaría de Economía

CUADRO 5.2 Porcentaje que Representa el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM) de las Exportaciones Totales de México

TRATADO	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	enero-diciembre 2006
TLCAN	87.39%	88.92%	90.02%	90.74%	90.48%	90.73%	90.49%	88.73%	88.21%	87.10%
TLCUEM	3.69%	3.42%	3.92%	3.45%	3.40%	3.28%	3.42%	3.47%	4.58%	5.37%

FUENTE: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, Inteligencia Comercial.
ELABORÓ: Secretaría de Economía

5.2 EL COMERCIO MEXICANO CON LA UNIÓN EUROPEA

Desde la entrada en vigor, el 1 de julio del 2000, ha incrementado los flujos de inversión directa de este bloque de países hacia México, en más del 50 por ciento en relación a las inversiones anteriores al año mencionado y, en la actualidad son más de 6 mil las empresas que trabajan con capital europeo en México.

A partir de la firma de este tratado, el crecimiento porcentual de las exportaciones mexicanas a Europa, ha crecido de manera progresiva, pero sus principales socios son Alemania, España, Italia, Francia y Reino Unido, países con los que realiza el 80 por ciento de las transacciones comerciales dentro de UE.

No obstante, esta aparente dinámica comercial, México, que en los años previos a 1995 era el principal mercado latinoamericano para la Unión Europea, ha dejado de serlo a pesar del importante incremento de importaciones de productos comunitarios.

Este hecho muestra que, respecto a otros tratados internacionales, específicamente el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos de América y Canadá (TLCAN), el TLCUEM reporta un debilitamiento en el intercambio comercial entre México y la UE.

Entre las causas; las más importantes apuntan a que tanto México como la UE, han negociado tratados de libre comercio u otros acuerdos preferenciales con otros países, y esto pone en desventaja a los exportadores mexicanos en el mercado comunitario y viceversa. La segunda causa es la desaceleración que ha sufrido la economía mundial.

Sin embargo, y ante el panorama que ofrece la ampliación de la Unión Europea, desde el 1° de mayo del 2004 con la integración de 10 países: Chipre, Eslovenia, Malta, República Checa, Hungría, Polonia, Estonia, Eslovaquia, Letonia y Lituania, las oportunidades de ingresar a esos mercados no deben ser desaprovechadas por México, según sugiere el Dr. Andrés Rodhe Ponce, ya que con esta integración, a 25 Estados miembros, la Unión Europea se convierte en el mayor bloque comercial del mundo, con un mercado de 500 millones de consumidores y un PIB aproximado a los 8,900 miles de millones de dólares. La UE actual, representa más de 20 por ciento del comercio mundial y de ella

procede el 46 por ciento de la Inversión Directa Extranjera en el mundo, pero también es receptora del 24 por ciento de la misma.

Las condiciones son favorables, el intercambio comercial de México con esos últimos diez países, antes de su adhesión a la UE, había crecido en alrededor del 70.8 por ciento entre 2000 y 2003.

Ahora tiene mayores oportunidades de negocios, ya que desde el momento de su adhesión a la UE, los nuevos estados miembros aplican íntegramente la política comercial común de la Unión Europea, de esta manera, el TLCUEM, firmado en el 2000, ofrece a México ventajas comerciales sobre otros países en el acceso a estos nuevos mercados, pero las expectativas son mayores, pues otros Estados europeos están en espera de ser aceptados en la Unión Europea.

5.3 PRINCIPALES OBSTÁCULOS EN EL COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UE

Los principales obstáculos que dificultan el comercio entre México y la UE son varios como:

1. Que los empresarios mexicanos tienen un mercado doméstico muy grande, y al lado; el gran mercado de Estados Unidos. Entonces, es lógico que antes de meterse a descubrir mercados lejanos, poco conocidos, se dediquen primero a lo que tienen cerca.
2. A muchas empresas mexicanas les falta información, no saben exactamente lo que ofrece el mercado europeo, no conocen los idiomas, no saben como son las reglas del juego y tienen un poco de miedo.
3. El mercado europeo es muy exigente, mucho más que el norteamericano, en cuanto a precio, calidad, servicios; y por otra parte está la fuerte competencia del este de Europa y sobre todo de China, por lo cual muchas veces el mexicano tiene problemas para colocar sus productos con éxito.

5.3.1 La Cultura Europea y Mexicana

Cuadro 5.3 La mentalidad Mexicana desde el punto de vista de las compañías europeas

Características favorables del mexicano	Características menos favorables del mexicano
<ul style="list-style-type: none"> √ Habilidad manual √ Enfoque realista de los problemas √ Buena disposición para trabajar √ Amabilidad y franqueza hacia los europeos √ Tradición y fuertes valores culturales 	<ul style="list-style-type: none"> √ Orientación hacia el proceso en lugar de orientación hacia resultados y fatalismo √ Planificación con poca visión √ Insuficiente espíritu emprendedor √ Un concepto muy flexible del tiempo √ Poca fiabilidad para mantener acuerdos

Fuente: <http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=8&category=3692&document=2618>
Elaboró: Bancomext

Cuadro 5.4 La mentalidad Europea desde el punto de vista de los mexicanos

Características favorables de los europeos	Características menos favorables de los europeos
<ul style="list-style-type: none"> √ Franqueza y fiabilidad √ Eficiencia √ Metas y planteamientos a futuro √ Comprensión 	<ul style="list-style-type: none"> √ Espectativas exageradas √ Cooperación insuficiente √ Problemas con el idioma e ignorancia con la cultura √ Pedantería y arrogancia

Fuente: <http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=8&category=3692&document=2618>
Elaboró: Bancomext

CAPÍTULO VI PROPUESTA

6.1 BENEFICIOS EN EL COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UE

Los acuerdos de los que México forma parte, lo colocan en una posición privilegiada, porque ahora se cuenta con certidumbre jurídica de gozar un acceso preferencial con las dos principales potencias del mundo: Estados Unidos y la Unión Europea.

En especial el impacto principal del TLCUEM, ha sido inducir a que las empresas mexicanas se dediquen a elevar la productividad, a aprovechar las ventajas comparativas con las que cuenta el país y a desarrollar ventajas competitivas propias; además ha incentivado a negociar asociaciones estratégicas tecnológicas y comerciales con empresas extranjeras clave para su actividad.

Aunque el tamaño de la economía de la Unión Europea, es ligeramente menor que el de los países que forman parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, es importante mencionar que cuenta con un gran potencial económico debido a que algunos de los países que la integran registran mayores ingresos per cápita.

Entre los principales productos mexicanos que han tenido acceso al mercado de la UE, se encuentran todos los mineros, químicos, farmacéuticos, pinturas, fertilizantes, productos fotográficos, plásticos, productos de cuero terminados, madera, papel, textiles, calzado, vidrio, acero, electrodomésticos, automóviles, camiones, maquinaria, productos pesqueros y productos agrícolas.

6.2 BENEFICIO OTORGADOS POR LA UE PROGRAMA DE FACILITACIÓN COMERCIAL (TFP) DEL BERD (Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo)

6.2.1 Qué es el BERD

BERD es una Institución financiera internacional establecida en 1991, con la Participación de 62 accionistas (60 países y 2 instituciones).

El BERD apoya el comercio exterior, proporcionando garantías para cubrir riesgos de impago que surgen de transacciones financieras comerciales con los países de operación y préstamos a corto plazo a los bancos en estos países para

financiamiento de operaciones comerciales de compañías locales.

El programa de facilitación comercial del BERD, incluye una serie de instrumentos destinados a facilitar el comercio intra regional e internacional de los países de operación (Europa Central y Oriental y la CEI). Esto se logra a través de:

- La provisión de garantías a bancos comerciales internacionales (los bancos de confirmación), asumiendo el riesgo de instrumentos comerciales emitidos por bancos de la región (los bancos de emisión), y
- La financiación directa de bancos de la región, en forma de anticipos a corto plazo con el fin de que ofrezcan préstamos a compañías locales para actividades relacionadas con el comercio.

Se puede obtener asesoramiento directo del equipo de facilitación comercial del BERD en Londres, o en las oficinas residentes del BERD en los países de operación.

El TFP abarca los 27 países de operación. Actualmente, se cubren 65 bancos de emisión en 21 países de operación y 144 bancos de confirmación en 50 países de todo el mundo.

Los beneficios del TPF incluyen:

- Cobertura para una amplia gama de instrumentos financieros comerciales;
- Garantías de hasta el 100 por ciento del valor nominal de los instrumentos financieros comerciales subyacentes;
- Las líneas de financiación comercial ofrecidas a los bancos de emisión son sin compromiso y las transacciones se aprueban caso por caso;
- Las comisiones varían y se acuerdan independientemente para cada transacción;
- El procedimiento de aprobación para la emisión de garantías es rápido y sencillo, y
- Además de las garantías, el TPF también ofrece préstamos a corto plazo a bancos locales seleccionados para que a su vez efectúen préstamos a empresas locales para financiar actividades relacionadas con el comercio.

6.2.2 Funcionamiento

Financiación gubernamental de riesgo compartido para el TFP

Con el fin de compartir el riesgo, Suiza, Los Países Bajos, Noruega, Austria y Alemania apoyan financieramente el programa de facilitación de comercio a través de fondos proporcionados por sus gobiernos. Los fondos de riesgo compartido apoyan las actividades del TFP en el Sur-Este de Europa, Kirguizistán y Tayikistán. Esto permite al BERD proporcionar vencimientos de mayor plazo y asumir riesgos superiores en transacciones comerciales.

Bancos de emisión

El TFP está abierto a los bancos establecidos en todos los países de operación del BERD, incluyendo bancos de propiedad extranjera mayoritaria y sucursales de bancos extranjeros. El BERD revisará las solicitudes de bancos interesados en el programa caso por caso.

Bancos de confirmación

Todos los bancos internacionales, son elegibles para unirse al programa como bancos de confirmación. Los bancos seleccionados de la región que posean experiencia en instrumentos financieros comerciales también pueden actuar como bancos de confirmación. La participación de bancos de confirmación depende de la aprobación por parte del BERD y conclusión de la documentación legal pertinente. No se originan costes o cargos por unirse al programa. Sólo se cobran comisiones cuando se emiten garantías del TFP. Por lo general, estas se facturan al banco que solicitó la emisión de la garantía del BERD.

Documentación legal

La emisión de garantías del BERD, se registrará por los acuerdos tipo de financiación comercial a firmar por parte de los bancos de emisión y el BERD, así como los acuerdos tipo que describen los plazos y condiciones firmados por los bancos de confirmación y el BERD.

Facilidades de crédito TFP para bancos seleccionados

Además de proporcionar garantías de financiación comercial, el BERD también extiende préstamos a corto plazo a bancos seleccionados en sus países de operación. Estos préstamos se estructurarán para anticipar fondos a las compañías locales, únicamente para la financiación de actividades previas y posteriores al embarque y de capital circulante necesario para el cumplimiento de los contratos de comercio exterior. Los acuerdos de crédito se firman entre el BERD y los bancos seleccionados.

Transacciones subyacentes e instrumentos elegibles

El TFP considerará garantizar cualquier transacción comercial de buena fe. Los instrumentos elegibles incluyen cartas de crédito, cartas de declaración de garantía, garantías y bonos de pago anticipado, otras garantías de pago, letras de cambio y pagarés. También se incluyen fianzas de la oferta y de cumplimiento y garantías de contratos. Se aprueban vencimientos de mayor plazo, cuando sean apropiados, para cubrir la financiación de bienes de equipo y para otras garantías de plazo.

El programa apoya tanto el comercio en el interior de la región, como el internacional. Las garantías del BERD se pueden usar para garantizar las siguientes transacciones asociadas con exportaciones de o importaciones a países en que opera el Banco:

- Confirmación por el banco de confirmación de cartas de crédito, documentario o cartas de declaración de garantía relacionadas con el comercio y procedentes del banco de emisión. También se cubren cartas de crédito de pago diferido, cartas de crédito con cláusula roja, etc.;
- Emisión de bonos y garantías de pago anticipado y garantías de pago por parte del banco de confirmación sobre la base de contragarantías procedentes del banco de emisión;
- Fianzas de la oferta y de cumplimiento y otras garantías de contratos;
- Descuento o refinanciación similar por parte del banco, de confirmación de pagarés relacionados con el comercio procedentes del banco, de emisión o de pagarés relacionados con el comercio,

emitidos por una tercera parte y garantizados por el banco de emisión, y

- Descuento o refinanciación similar por parte del banco, de confirmación de letras de cambio relacionadas con el comercio, aceptadas por una tercera parte y garantizadas por el banco de emisión.

El BERD también tomará en consideración emitir garantías en apoyo de otros tipos de instrumentos de financiación comercial.

Mercancía

Las garantías del BERD cubren una amplia gama de mercancía y servicios, incluyendo bienes de consumo, productos básicos, equipo, maquinaria, suministro de energía, etc., así como ingeniería transfronteriza, construcción, construcción naval y servicios técnicos y de otro tipo.

Lista de exclusiones del BERD

No obstante, las garantías del BERD no se emitirán para garantizar exportaciones o importaciones de cualquiera de los siguientes tipos de mercancía:

- Armamento y municiones;
- Tabaco y productos de tabaco;
- Licor de alta graduación (esta denominación incluye cualquier bebida con una proporción de contenido alcohólico que supere el 12 por ciento del volumen)
 - Productos enumerados en la lista de exclusiones medioambientales
 - Productos cuya exportación o importación estén prohibida en los países relevantes por ley o tratado internacional aplicables.

Procedimiento de solicitud de garantía

Una garantía del BERD la puede solicitar o bien el banco de emisión, o bien el de confirmación. El equipo de financiación comercial del BERD esta disponible para discutir los detalles de la transacción, el porcentaje de cobertura, el vencimiento y el precio antes de presentar la solicitud formal de garantía. Las solicitudes de garantías se pueden presentar por telex, previa comprobación del

mismo, o por SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication). La decisión del BERD de emitir una garantía se basará en su juicio comercial, ponderando debidamente los riesgos y la naturaleza de la transacción subyacente. Esto no compromete al BERD a emitir nuevas garantías o a financiar actividades previas a la exportación en el futuro. Los negocios futuros se considerarán caso por caso.

El procesamiento de documentos de embarque, correrá a cargo directo de los bancos de confirmación y de emisión.

Cobertura proporcionada

Las garantías del BERD cubren riesgos comerciales y políticos de falta de pago por el banco de emisión. No asumen ningún riesgo del exportador o importador. La garantía se emite por SWIFT o mediante un telex, previa comprobación del mismo, en forma de una carta de declaración de garantía irrevocable a favor del banco de confirmación, pagadera tras la primera demanda por escrito. Los dos gráficos con transacciones de importación y exportación que se muestran más adelante explican la estructura.

Las garantías del BERD, pueden cubrir hasta el 100% del valor nominal del instrumento financiero comercial subyacente sujeto a la disponibilidad de límites para un banco de emisión.

Precios y vencimientos

Por cada garantía que emite, el BERD cobrará una comisión de garantía, o (en el caso de anticipos relacionados con el comercio) intereses, que dependerán del precio de mercado acordado y del vencimiento del riesgo del BERD. No se aplicarán comisiones de apertura.

Por cada transacción, el banco que solicite la emisión de la garantía del BERD, que podría ser el banco de emisión o el banco de confirmación, deberá pagar la comisión de garantía. A modo de guía general, se cobrarán tasas de comisión más bajas por transacciones de exportación y cuando el banco de confirmación comparta el riesgo con el BERD.

Las tasas se cobran por trimestre vencido. La tasa mínima actual es de 100,00 dólares EE.UU.

A continuación se muestra una tabla con los vencimientos máximos que el BERD está dispuesto a considerar en la actualidad para cada país. (“Bancomext” <http://www.bancomext.com/Bancomext/publicasecciones/secciones/7272/InformacionBERD.pdf>).

Cuadro 6.1 Vencimiento máximo para cada país

País	Vencimiento, días	País	Vencimiento, días	País	Vencimiento, días
Albania	180	Estonia	Hasta 3 años	Macedonia	180-360
Armenia	180	Georgia	180-360	Moldavia	180
Azerbaiyán	180-360	Kazajstán	Hasta 2 años	Rumania	180-360
Bielorrusia	90-360	Kirguizistán	180	Rusia	Hasta 3 años
Bosnia	Hasta 2 años	Latvia	Más de 3 años	Ucrania	180
Bulgaria	180-360	Lituania	1-3 años	Uzbekistán	360
Croacia	360	Yugoslavia	180-360		

Fuente: “Bancomext” /Información sobre el BERD/
<http://www.bancomext.com/Bancomext/publicasecciones/secciones/7272/InformacionBERD.pdf>

6.2.3 El BERD en la práctica

Información para importadores y exportadores

Si se vende o se compra en uno de los países donde opera el BERD, y es necesario asegurar el pago o el cumplimiento de clientes o proveedores mediante instrumentos financieros comerciales, emitidos o garantizados por bancos en el país de operación del BERD, se puede beneficiar del programa de facilitación comercial del mismo.

Bajo el programa de facilitación comercial, (TFP) el BERD garantiza el pago según los instrumentos financieros comerciales emitidos o garantizados por bancos seleccionados en los países en que opera (“bancos de emisión”) a bancos extranjeros (“bancos de confirmación”). Los instrumentos financieros comerciales pueden ser cartas de crédito, pago u otros tipos de garantías, letras de cambio o pagarés, fianzas de cumplimiento, fianzas de la oferta, etc.

BERD asume los riesgos comerciales y políticos de falta de pago del banco, de emisión y los bancos de emisión asumen los riesgos de las compañías locales. Los beneficiarios finales del programa son importadores y exportadores.

¿Cómo puede beneficiarse del TFP?

Un gran número de exportadores e importadores ya se han beneficiado del programa de facilitación comercial del BERD. En muchos casos incluso puede que no sepan que sus negocios se financiaron bajo una garantía del BERD porque los únicos socios directos del TFP del BERD son los bancos de emisión y los bancos de confirmación.

Si se requiere beneficiarse de algún programa del BERD, es necesario:

1. Comprobar si el banco de emisión es uno de los participantes en el TFP;
2. Comprobar qué vencimientos se pueden garantizar por cada país en la lista anterior de vencimientos máximos y dirigirse al banco de confirmación o de emisión para clarificar los vencimientos máximos de cada banco;
3. Preguntar a los compradores o proveedores si un banco de emisión participante estaría dispuesto a emitir o garantizar el instrumento financiero de comercio requerido y utilizar el TFP para cubrir la transacción;
4. Comprobar cuales son las comisiones de confirmación del comprador o cliente, de los bancos de emisión y confirmación y acordar quién se hace cargo de ellas;
5. Comprobar que la mercancía que se importa o exporta no se encuentra en la lista de exclusión ni en la lista de exclusiones medioambientales del BERD.

¿Cuáles son las restricciones?

Hay una serie de motivos por los que el programa TFP del BERD no puede apoyar todas las transacciones comerciales:

- El banco de emisión seleccionado no desea asumir el riesgo de una compañía local;
- El banco de emisión seleccionado no desea financiar la transacción;
- El banco de emisión seleccionado desea reservar la facilidad de la garantía para otras transacciones;

- El BERD no desea o no puede garantizar la transacción (p. ej. debido a que los límites de garantías para un banco de emisión ya están utilizados en su totalidad)
- El cliente o proveedor no pueden llegar a un acuerdo acerca del coste de la financiación.
- El producto de exportación/importación figura en las listas de exclusiones del BERD

Lista de exclusión medioambiental

Las actividades, productos y sustancias siguientes no son elegibles para transacciones del TFP. Además, cualesquiera solicitantes o usuarios finales de los países de operaciones del BERD involucrados en la producción o comercio de dichos productos no son elegibles para transacciones del TFP.

- Comercio con fauna y flora o productos derivados regulados por la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies de Fauna Salvaje y Flora Silvestre en Peligro de Extinción (CITES);
- Liberar en el medio ambiente organismos manipulados genéticamente (OMG) o comerciar con OMG que se va a liberar en el medio ambiente;
- Producción, distribución, venta y comercio de pesticidas, herbicidas, productos farmacéuticos y otras sustancias peligrosas, sujeto a las disposiciones de eliminación por etapas o prohibiciones internacionales;
- Redes de cerco para pescar en el mar de más de 2,5 km de longitud;
- Producción, almacenamiento, tratamiento, evacuación o comercio de materiales radioactivos y residuos radiactivos, excluyendo comercio de equipo médico o de control de calidad, etc., en los casos en que la fuente radioactiva sea trivial y/o esté protegida adecuadamente;
- Producción o comercio de productos que contengan PCB (difenílos policlorinados);
- Producción, uso o comercio de fibras de amianto no ligadas y de productos que contengan amianto, excluyendo revestimientos de amianto-cemento en que el contenido de amianto sea inferior al 20%;
- Comercio transfronterizo de residuos y productos residuales;
- Cargamentos de petróleo u otras sustancias peligrosas en buques tanque sin certificados OMI válidos, incluyendo certificados MARPOL y SOLAS;

- Producción, uso o comercio de clorofluorocarbonos (CFC), halones y otras sustancias empobrecedoras del ozono, sujeto a las disposiciones internacionales de eliminación por etapas;
- Actividades que impliquen formas dañinas o explotadoras de mano de obra forzada/mano de obra infantil dañina; prácticas discriminatorias, o prácticas que eviten a los empleados el ejercicio legítimo de sus derechos de asociación y negociación colectiva;
- Actividades prohibidas por la legislación del país huésped o por tratados internacionales relacionados con la protección de los recursos de biodiversidad o el patrimonio cultural;
- Otras actividades que violen las leyes o reglamentos del país huésped (es decir, nacionales) en materia de seguridad e higiene y medioambiental.
- Carencia de permisos de exportación o importación u otra evidencia de autorización de tránsito a/del país de exportación/importación.

Sectores sensibles para el medio ambiente

1. Los productos y sustancias siguientes y/o solicitantes/usuarios finales implicados en las actividades siguientes, podrían tomarse en cuenta para las transacciones del TFP; no obstante, resulta obligatorio la elaboración de un sumario de Diligencia Debida Medioambiental por parte del banco de emisión, que se debería remitir al BERD para aprobación.

- Construcción o extensiones importantes de presas grandes y embalses
- Almacenamiento, tratamiento o evacuación de residuos peligrosos
- Generación de energía utilizando combustibles nucleares (excluyendo la importación/exportación de electricidad)
- Fabricación de acero utilizando hornos de solera
- Fabricación de aluminio utilizando electrólisis Söderberg
- Actividades en, adyacentes a o aguas arriba de tierra ocupada por poblados indígenas y/o grupos vulnerables, como los terrenos utilizados para actividades de subsistencia como el pastoreo de ganado o la caza
- Actividades en, adyacentes a o aguas arriba de zonas declaradas protegidas por leyes nacionales o tratados internacionales; emplazamientos de interés científico; hábitats de especies poco comunes o en peligro de extinción, y bosques autóctonos/antiguos de importancia ecológica

- Actividades que pudieran tener un efecto adverso en sitios de importancia cultural o arqueológica

2. Los productos y subsidios siguientes y/o solicitantes/usuarios finales implicados en las actividades siguientes son elegibles para transacciones del TFP. No obstante, si la cantidad de la transacción supera un millón de dólares EE.UU. y el vencimiento es superior a 1 año, el banco de emisión deberá rellenar el Sumario de Diligencia Debida Medioambiental y remitirlo al BERD para aprobación.

- Minería, extracción en emplazamiento y procesado de minerales de metales o carbón
- Desarrollo de petróleo y gas
- Refinerías de petróleo crudo e instalaciones petroquímicas
- Centrales de energía accionadas térmicamente, por turbina de gas o por motor diesel
- Explotación forestal comercial a gran escala
- Fabricación de pulpa y de papel
- Instalaciones para la fabricación de metales no ferrosos
- Fábricas de hierro y siderúrgicas integradas
- Instalaciones químicas integradas (p. ej., producción de fertilizantes, sosa comercial, electrólisis cloroalcalina)
- Plantas de procesamiento de cemento y cal de gran escala
- Agricultura intensiva de gran escala
- Construcción de autopistas, carreteras de transporte rápido y vías de tráfico ferroviario de gran distancia, así como aeropuertos. (“Bancomext” <http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/directivos/documentos/VisionGeneralBERD.pdf>)

6.3 QUE DEBEN HACER LOS EMPRESARIOS FRENTE AL MERCADO DE LA UE

“Los exportadores mexicanos tienen que perder el miedo y aprender a salir con sus productos hacia Europa, porque aunque éste no es un comprador de grandes volúmenes, si está dispuesto a pagar un mejor precio por los productos.

Hay que ver hacia Europa y saber que el tipo de cambio que en este momento se tiene brinda una buena oportunidad para exportar y hay que

aprovecharla”, manifestó José Manuel Rodríguez Chauviere, Consejero Comercial de Bancomext en Francia a la revista Negocios.

Los empresarios mexicanos deben ver al mercado europeo como parte de una estrategia de diversificación a largo plazo, con particularidades a cada país, en donde hay oportunidades de negocios.

El reto es aprovechar las ventajas arancelarias, que el acuerdo proporciona, elevando la calidad de los productos nacionales y, haciéndolos competitivos y atractivos para el consumidor europeo. Asimismo, los esfuerzos se deben centrar en el incremento de la productividad de la planta nacional abastecedora del mercado interno, particularmente en aquellos artículos que también ofrecen los países con los que México mantiene fuertes relaciones comerciales.

Además deben realizar sus transacciones comerciales con sus contrapartes de la UE, en euros, porque es una moneda fuerte.

6.3.1 Consejos Para Acceder Al Mercado UE

6.3.1.1 Antes de la negociación

1. Informarse

- ✓ Leer, asesorarse e informarse sobre el mercado europeo, no todos los productos son demandados en los países europeos.
- ✓ Investigar que países son competencia actual y determinar cual es la ventaja competitiva que se va a "VENDER EN EL EXTERIOR", precio, calidad, plazo de entrega, originalidad, etc.
- ✓ Investigar las ventajas que tendrá el producto en Europa con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM).

2. Prepararse

- ✓ Determinar cuales productos son los que tienen mayor potencial en el mercado, de acuerdo con la información disponible.
- ✓ Definir el mercado (país) y producto con el que se iniciará la incursión en Europa

- ✓ Informarse y conocer la manera de negociar, presentar a la empresa y producto en el mercado - meta.
- ✓ Tener toda la documentación en idioma inglés y las medidas o pesos en sistema métrico-decimal y kilogramos, si no es posible, contar con una hoja anexa en este idioma que pueda servir de referencia.
- ✓ Asegurar que las traducciones al inglés son hechas por alguien que domina el idioma, ya que errores graves, pueden crear de entrada, una mala imagen de su empresa.
- ✓ Tener tarjetas de presentación en inglés con todos sus datos incluyendo su e-mail.
- ✓ Elaborar una breve y objetiva presentación de la empresa de una página: Perfil empresarial o "Company profile".
- ✓ Preparar material promocional actualizado, no requiere ser un catálogo muy extenso con dípticos es más que suficiente.
- ✓ Tener muestras físicas del producto o un muestrario de los productos más representativos. Hay que recordar que de la vista nace el negocio.
- ✓ Planear el viaje con por lo menos 3 meses de anticipación, los importadores viajan mucho y tienen agendas muy saturadas
- ✓ Hacer un programa de citas por adelantado, pudiendo apoyarse en un Centro Bancomext y/o en una Consejería Comercial.

6.3.1.2 Durante la negociación

1. Puntualidad

- ✓ Se debe ser puntual y/o avisar a la cita si se lleva un retraso de mas de 15 minutos.
- ✓ Preguntar de cuanto tiempo se cuenta para la reunión, si el importador se interesa podrá extenderse mas de lo indicado, se debe ser breve e ir al grano

2. Conocimiento

- ✓ Durante la entrevista o visita a la empresa se debe demostrar conocimiento del producto y empresa

- ✓ Conocer y/o mostrar el tipo de envase, empaque y embalaje que se utiliza para exportar el producto. Tomando en cuenta las regulaciones europeas respectivas.
- ✓ Presentar una lista de precios en dólares americanos, de preferencia contar con cotizaciones Ex – Works (en fábrica), FOB (libre a bordo puerto de carga convenido) y CIF (costo, seguro y flete. Puerto de destino convenido) puerto europeo.
- ✓ En caso de visita a una feria comercial, ya sea como observador o como expositor, se debe recordar que es muy difícil organizar entrevistas de negocios durante la misma, pues los importadores o están exhibiendo o están visitando la feria.
- ✓ Se debe tratar de conocer el tipo de empresa(s) con las que se va a entrevistar para poder sensibilizarse de sus intereses, antes de contactarse con ellas.
- ✓ Durante la estancia en un país, se debe visitar los centros de venta para el consumidor final del producto, para conocer mas sobre la forma de presentarlo, precios y competencia.

3. Promoción y venta

- ✓ Evitar hacer presentaciones extensas sobre la historia y trascendencia de la compañía y concéntrese en lo que busca el importador (razón por la cual dio la cita):
EL PRODUCTO a negociar.
- ✓ Hay que recordar que los importadores de esta zona son negociadores natos y con gran experiencia internacional.
- ✓ No se debe mostrar una gran diversidad de productos, si no es solicitado, la especialidad causa buena impresión, sobre todo en Europa.
- ✓ Establecer cual es el pedido mínimo, y cual es la capacidad de producción disponible para ampliar los volúmenes de venta.
- ✓ Es importante tomar en cuenta que los primeros pedidos serán de prueba, por lo que el volumen de estos suele ser pequeño. Se debe ser consistente en la calidad del producto, muestras, contra-muestras, pedidos de prueba y pedidos definitivos.

✓ No dudar en proporcionar referencias comerciales y/o bancarias en caso de ser requeridas, esto causa una excelente impresión

4. Compromiso

- ✓ Tratar de establecer tiempos y compromisos de ambas partes, como parte del seguimiento a la reunión.
- ✓ NO prometer lo que no se puede cumplir

6.3.1.3 Después de la negociación

1. Agradecimiento

- ✓ Se deben enviar cartas de agradecimiento a los empresarios que atendieron y sobre todo a aquellos que se interesaron más por el producto.
- ✓ Si se recurre al "mailing" de agradecimiento se debe verificar personalmente los nombres y datos de la empresa y contacto, ya que se puede estar enviando una carta a competidores.

2. Cumplimiento

- ✓ Se debe cumplir con los acuerdos y compromisos a los que se llegaron.
- ✓ Más vale un NO a tiempo y por cortesía, que cerrar una puerta para siempre, no solo para la empresa, sino para México.

3. Servicio post-venta

- ✓ Si se logra cerrar un trato, se debe proveer servicio post-venta para conocer la retroalimentación por parte del importador sobre el producto, empaque etc.
- ✓ Si la relación sigue por mas tiempo se debe visitar por lo menos una vez al año a los clientes, esto servirá para conocer como están moviendo el producto y enseñar lo nuevo que se esta desarrollando.

4. Seguimiento

- ✓ Si se contacta a un importador por e-mail, se debe presentar a la empresa de manera muy ejecutiva y explicar el motivo de la comunicación, no se deben enviar

anexos muy grandes o difíciles de bajar, por que simplemente borrarán la comunicación sin leerla.

✓ Se debe dejar el fax en automático durante la noche, ya que mientras en México se duerme en Europa trabajan (+7 horas de diferencia con México)

Esta información la proporciona el “Portal de BANCOMEXT” en su “Centro de Información” página <http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=8&category=2358&document=2359>.

6.4 APOYO A LAS EXPORTACIONES EN MÉXICO

6.4.1 Programa para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX)

6.4.1.1 Antecedentes

Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)

El Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), ha sido un instrumento de fomento a las exportaciones, mediante el cual ha permitido a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias, en su caso. (“Secretaría de Economía”/ <http://www.economia.gob.mx/?P=336>).

A partir del 8º año de la vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se establecen modificaciones a los mecanismos de importación temporal en los países miembros con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias acordadas en el marco del mencionado Tratado. Por lo que se creó el artículo 303 en dicho artículo se señala la obligación del pago del impuesto general de importación para insumos que se importen temporalmente bajo este programa de diferimiento de aranceles que sean originarios de países fuera de la región y que se exporten a países miembros de la misma. El mismo caso se aplica para el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM)

Beneficiarios de programas PITEX

1. Las personas morales productoras de bienes, no petroleros establecidas en el país que exporten directa o indirectamente, y
2. Las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por la SE, pueden suscribir un programa PITEX en la modalidad de proyecto específico de exportación.

Características o descripción de programas PITEX

El programa PITEX ha brindado a sus titulares, el beneficio de importar temporalmente, libre del impuesto general de importación (IGI), impuesto al valor agregado (IVA) y, en su caso, cuotas compensatorias, diversos bienes para ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación.

Estos bienes están agrupados bajo las cuatro categorías siguientes: (artículo 5º del Decreto que establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación).

- I. Materias primas, partes y componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilicen en el proceso de producción de las mercancías de exportación;
- II. Contenedores y cajas de trailers;
- III. Herramientas, equipos y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y computo;
- IV. Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para el proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de sus productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación de su personal, así como el equipo para el desarrollo administrativo de la empresa, este último cuando se trate de instalación de nuevas plantas industriales. (Decreto Que Establece Programas De Importación Temporal Para Producir Artículos De Exportación DOF 3/may/1990, 11/may/1995, 13/nov/1998, 30/oct/2000, 31/dic/2000, 12/may/2003 y 13 de octubre de 2003).

De igual forma podrán importarse productos sensibles (azúcar, frijol, llantas usadas, huevo, leche en polvo, maíz, pollo, pavo, madera triplay, bienes de consumo final, algunas variedades de café, fructosa, manteca de cerdo, artículos de prendería, alcohol etílico y diversos vehículos terrestres) los cuales requerirán de una opinión adicional, para lo cual además de cumplir los requisitos establecidos en el decreto, deberán presentar un escrito en papel membretado de la empresa que contenga los datos especificados en Acuerdo que establece requisitos específicos para la importación temporal de mercancías publicado y modificado en el Diario Oficial de la Federación el 13 de junio, 27 de agosto y 23 de octubre de 2001 respectivamente.

Modalidades de Programas PITEX:

- Operaciones totales de la empresa;
- Por Planta (una unidad de producción separada del resto de las instalaciones productivas de la empresa), o
- Proyecto específico de exportación (un producto totalmente diferenciado del resto de los elaborados por la empresa).

Criterios de programas PITEX

I. La importación temporal de las mercancías a que se refiere el artículo 5o., fracciones I y II, de este Decreto se autorizarán a los exportadores que realicen anualmente ventas al exterior por un valor superior a 500,000 dólares de los Estados Unidos de América, o su equivalente en otras divisas, o bien, facturen productos de exportación, cuando menos por el 10% de sus ventas totales, y

II. La importación temporal de las mercancías a que se refieren las fracciones III y IV del artículo 5o. de este Decreto se autorizarán a los exportadores que realicen anualmente ventas al exterior por un valor mínimo del 30% de sus ventas totales. (“ Secretaría de Economía” <http://www.economia.gob.mx/?P=336>).

Qué es el Programa de Maquiladora de exportación

Es el proceso industrial o de servicio destinado a la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera, temporalmente importadas para su posterior exportación, realizado por empresas

maquiladoras o que se dediquen parcialmente a la exportación en los términos del Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación y sus Reformas.

El programa de maquila, brinda a los titulares la posibilidad de importar temporalmente los bienes, libre de impuestos a la importación y del impuesto al valor agregado, cuando son incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación, o para la prestación de servicios en apoyo a la exportación.

Modalidades del Programa de Maquiladora de Exportación

1. Operaciones de Maquila Cien por Ciento para la Exportación. Es la empresa o persona moral (este programa sólo es autorizado a personas morales no físicas) que le sea aprobado un Programa de Operación de Maquila y exporte la totalidad de su producción, sin perjuicio de lo previsto en el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación y sus Reformas.
2. Operaciones por Capacidad Ociosa. Es la persona moral, que establecida y orientada a la producción para el mercado nacional le sea aprobado un programa de maquila para la exportación, en términos del Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación y sus Reformas.
3. Operaciones de Servicios. Es la persona moral que en los términos del Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación y sus Reformas, le sea aprobado un programa de operación de maquila, y cuya actividad sea la de realizar servicios que tengan como finalidad la exportación o apoyar a ésta respecto de empresas maquiladoras.
4. Operaciones con Programas de Albergue. Es la persona moral que en los términos del Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación y sus Reformas, le sea aprobado un proyecto de exportación, y a la cual las empresas extranjeras le facilitan la tecnología y el material productivo, sin que estas últimas operen directamente dichos proyectos.

Bienes que se pueden importar y plazos de permanencia de Programa de Maquiladora de Exportación

En términos del Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación y sus Reformas, los bienes que pueden importar temporalmente se agrupan en cuatro categorías:

1. Materias primas, partes, componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilicen en el proceso de producción de las mercancías de exportación. La permanencia en el país es de acuerdo con los plazos establecidos en la Ley Aduanera.
2. Contenedores y cajas de trailer. La permanencia en el país es de acuerdo con los plazos establecidos en la Ley Aduanera.
3. Herramienta, equipos y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia, y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y cómputo. La permanencia en el país es de acuerdo con los plazos establecidos en la Ley Aduanera y lo previsto en la Ley del Impuesto sobre la Renta para su depreciación.
4. Maquinaria, instrumentos y refacciones para el proceso productivo, aparatos, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de sus productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación de su personal, así como equipo para el desarrollo administrativo de la empresa, este último cuando se trate de instalación de nuevas plantas industriales. La permanencia en el país es de acuerdo a los plazos establecidos en la Ley Aduanera o lo previsto en la Ley del Impuesto sobre la Renta para su depreciación. (Decreto Para El Fomento Y Operación De La Industria Maquiladora De Exportacion D.O.F. del 1° de junio de 1998, y sus reformas del 13 de noviembre de 1998, 30 de octubre y 31 de diciembre de 2000, 12 de mayo y 13 de octubre de 2003)

6.4.1.2 IMMEX

Este nuevo programa de vigencia indefinida, se deriva de la fusión de dos decretos, el que rige a las maquiladoras y el que controla a las empresas del Programa de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación (Pitex).

Las maquiladoras mantendrán su régimen fiscal, consistente en aplicar una tasa fija sobre los costos de producción en México, sin tomar en cuenta las utilidades y sin que se extienda este régimen para las empresas Pitex.

El principal objetivo del IMMEX, consiste en simplificar la identidad de los programas de diferimiento de aranceles y consolidar el marco jurídico y regulatorio con que operan actualmente las maquiladoras de exportación y PITEX en el ámbito industrial del comercio exterior.

Este nuevo programa incluye en primer lugar, una importante simplificación informativa en materia de obtención, ampliación y reporte anual de actividades del programa para lo que además podrán utilizarse medios magnéticos.

También incluye una reducción del porcentaje de exportación para tener derecho a importar maquinaria y equipo temporalmente, del 30% al 10% de las ventas totales anuales y prevé el otorgamiento de beneficios adicionales para aquellas empresas que además de ser titulares de un programa IMMEX califiquen y se registren como “Empresa Certificada”.

El nuevo programa IMMEX preserva, para aquellas empresas que actualmente son maquiladoras, las referencias a la materia fiscal que les permitirán mantener el estatuto de tributación específica en materia de impuesto sobre la recta, impuesto al activo e impuesto al valor agregado. No obstante, se enfatiza la necesidad de volver a los orígenes del programa en el sentido de que las IMMEX deban celebrar el contrato de maquila con residente en el extranjero, contribuyentes en una jurisdicción con la que México tenga celebrado tratado para evitar la doble tributación, además de que tendrán que detentar en “consignación” y no en “propiedad” la maquinaria, el equipo, la materia prima, las partes, los componentes y los materiales indirectos que importen temporalmente para el proceso de transformación y/o ensamble.

Las IMMEX que no cumplan con estos requisitos, no podrán aplicar el estatuto de tributación específica para efectos del ISR e IMPAC, aunque tendrán derecho a los beneficios estipulados en materia arancelaria y del IVA.

Para todas aquellas empresas que actualmente tienen en vigor un programa de maquila o PITEX, la transición al programa IMMEX se operará mediante una política de simplificación administrativa absoluta, es decir, se llevará a cabo automáticamente y no será necesario presentar solicitud alguna para obtener el programa.

Cuadro 6.2 Similitudes y Diferencias entre PITEX y MAQUILA & IMMEX

PITEX Y MAQUILA	IMMEX
Mismas facilidades administrativas	
Mismos beneficios fiscales	
Mismas ventajas arancelarias	
Tienen operación aduanera y controles idénticos	
En los tratados de que México forma parte reciben el mismo tratamiento	
Genera costos para el Gobierno Federal, el administrar y fiscalizar por separado dos esquemas	Existe un ahorro al establecerse el IMMEX
29 trámites	Sólo 16 trámites
Inexactitud en información estadística sobre inversión productiva y exportación	Información estadística más exacta sobre inversión productiva y exportación
1.-Se debía importar directamente la mercancía 2.-La realización directa del proceso productivo o servicio 3.-Exportación directa o indirecta de los productos	Con la Terciarización esto se modifica 1.-No es necesario contar con planta productiva 2.-Se puede transferir insumos mediante virtuales (a otras empresas con programa) o a través de aviso (señalado en el art. 55 del reglamento de la Ley Aduanera) si se trata de proveedor nacional sin programa. 3.-Le regresan productos terminados
PITEX Y MAQUILA	IMMEX
Exportan únicamente mercancía	Exporta además servicios Las Business Process Outsourcing (BPO's) pueden vender en el extranjero servicios como: 1.-Recursos humanos: como procesamiento de nomina y administración de prestaciones 2.-Contabilidad: como cuentas por pagar, cuentas por cobrar, comprobación de gastos y conciliaciones bancarias) 3.-Abastecimiento: como procesamiento de órdenes, seguimiento de pedidos, rastreo de mercancías, facturación
Debían dar de alta fracción arancelaria y descripción de mercancía tanto en insumos como en maquinaria	En Insumos sólo la fracción arancelaria, en Maquinaria la descripción comercial.
El porcentaje de cumplimiento de exportaciones para importar maquinaria era del 30%	El porcentaje de cumplimiento de exportaciones para importar maquinaria es del 10%
En cuanto al reporte anual presentaban formato con 30 campos	En el reporte actual sólo 2 campos ventas totales y exportaciones
En referencia a su control de inventarios debían cumplir de acuerdo a la regla 3.3.3 con todo el anexo 24	Sólo con el Anexo IV del mismo decreto IMMEX que reduce los campos

6.4.2 Bancomext

Esta institución fue creada para impulsar el crecimiento de las empresas mexicanas, principalmente pequeñas y medianas e incrementar su participación en los mercados globales, ofreciendo soluciones integrales que ayuden a fortalecer su competitividad y fomenten la inversión, a través del acceso al financiamiento y a otros servicios financieros y promocionales.

6.4.2.1 Objetivos

- ✓ Incrementar las exportaciones de bienes y servicios.
- ✓ Aumentar el número de exportadores y consolidar los existentes.
- ✓ Desarrollar proveedores de las empresas exportadoras y apoyar la sustitución de importaciones
- ✓ Incrementar el apoyo a las empresas pequeñas y medianas.
- ✓ Aumentar la captación de inversión extranjera y la inversión mexicana en el exterior
- ✓ Asegurar la sustentabilidad de la Institución para su permanencia y pertinencia.
- ✓ Incrementar la calidad de los servicios y la satisfacción de los clientes para obtener su lealtad
- ✓ Establecer una estrategia de atención a clientes con base en ofrecer soluciones integrales

Son clientes de bancomext las empresas exportadoras de manera directa

- ✓ Empresas proveedoras de insumos y partes para empresas exportadoras.
- ✓ Personas físicas con actividad empresarial relacionadas con el comercio exterior.
- ✓ Empresas relacionadas con la sustitución eficiente de importaciones.

6.4.2.2 Productos y servicios promocionales

Información especializada en comercio exterior e inversión extranjera

Los servicios de información especializada en materia de comercio exterior, permiten un mejor aprovechamiento de las oportunidades de negocios en México y el extranjero. En los Centros Bancomext, se puede consultar y adquirir un

amplio acervo documental, en medios impresos o magnéticos, sobre diversos temas y estadísticas relacionados con el comercio internacional.

En Bancomext los empresarios pueden encontrar, estudios y documentos resultado de labores de promoción e investigación en diversos sectores y mercados. Asimismo, apoyar al empresario que ya exporta o desea hacerlo, con información sobre la logística y requerimientos para que sus productos tengan acceso exitoso a los mercados de otros países.

En cuanto a información estadística Bancomext cuenta con elementos impresos de varias instituciones nacionales y extranjeras, que contienen estadísticas de producción y de comercio exterior.

Exportanet

Es un sistema de información en línea, por medio de internet que ofrece oportunidades de negocios las 24 horas del día, los 365 días del año, a las empresas exportadoras o con interés de incursionar en los mercados internacionales. Aquí se encuentran datos tanto de las demandas actuales para productos mexicanos por país, como la relación de importadores permanentes ubicados en los principales mercados.

El usuario de este medio, contacta a los importadores extranjeros para ofrecer sus productos o responder a las demandas captadas en el exterior, generando oportunidades de hacer nuevos negocios. Esta herramienta es actualizada constantemente, a través de las demandas que investigan y captan la red de Consejerías Comerciales de Bancomext alrededor del mundo (43 oficinas), por lo que las iniciativas llegan a ser tan rápidas como si contaran con una oficina propia en el exterior.

En Exportanet, se cuenta además con un directorio mundial de compradores permanentes de diversos productos, adicional a las demandas (que son temporales), obteniendo un doble servicio con un mínimo costo. Adicionalmente se tiene información referente a los intereses de extranjeros por subcontratar e invertir en México, así como normas y avances de acuerdos comerciales por producto.

Asesoría

Bancomext cuenta con personal capacitado que proporcionan asesoría especializada en materia comercial, aduanera y jurídica. Las actividades mas comunes que se llevan a cabo son: la iniciación a la actividad exportadora, documentos y trámites de exportación, régimen legal y arancelario (en México y otros países), formación del precio de exportación, normas técnicas, asesoría legal en contratos internacionales y en materia de acuerdos y tratados comerciales de México con otros países.

Capacitación

Bancomext cuenta con un programa de capacitación estructurado en materia de comercio exterior, con el fin de contribuir al desarrollo de la cultura exportadora en México. Igualmente, se imparten cursos básicos sobre la actividad exportadora y dirigidos a empresarios participantes. También se llevan a cabo conferencias, seminarios, cursos y diplomados que abarcan múltiples temas prácticos relacionados con la exportación, tales como: competitividad y mercadotecnia internacional, precios de exportación, planes de negocios, contratos internacionales y formas de pago.

Asistencia técnica

La asistencia técnica que Bancomext brinda a pequeños y medianos empresarios, se orienta a mejorar la calidad de su oferta exportable y a enfrentar favorablemente las crecientes exigencias del mercado internacional, lo que les permite contar con productos adecuados a los gustos y características de sus consumidores. En este sentido, Bancomext ofrece apoyo para contratar la asistencia de especialistas nacionales o extranjeros en aspectos como la adecuación de los procesos productivos, asistencia tecnológica para rediseñar sus productos de exportación o de sus empaques y embalajes y el cumplimiento de normas y certificaciones internacionales.

Programa de desarrollo de proveedores

Una fuente significativa de exportaciones, proviene de pequeñas y medianas empresas que venden sus productos a cadenas departamentales o de autoservicio extranjeras, o que abastecen de partes y componentes a otras que

exportan directamente en el extranjero. Para impulsar el desarrollo de estas empresas, Bancomext realiza encuentros de proveedores de grandes empresas privadas, públicas y maquiladoras, con el fin de sustituir importaciones y fomentar el grado de integración nacional de las exportaciones de México. Asimismo, se reciben misiones de compradores procedentes de cadenas departamentales extranjeras favoreciendo la penetración de productos mexicanos en otros países.

Promoción en el extranjero

Para incrementar la presencia de productos y servicios mexicanos en el exterior, la atracción de inversión extranjera y la realización de co-inversiones, Bancomext promueve oportunidades de negocio que identifica o desarrolla mediante el contacto con compradores potenciales a través de:

- ✓ Visitas individuales de empresas extranjeras en viajes de evaluación de oportunidades de negocio en México, brindando asistencia técnica a empresas, elaborando agendas de trabajo y otorgando apoyo logístico.
- ✓ Misiones de exportación integradas con empresarios mexicanos interesados en exportar sus productos a uno o más países. A través de entrevistas concertadas se les brinda la oportunidad de visitar mercados específicos y tener contacto con importadores potenciales identificados por las Consejerías Comerciales en el exterior.
- ✓ Misiones de compradores, en las que grupos de empresarios identificados por las Consejerías Comerciales e interesados en adquirir productos mexicanos visitan nuestro país con una agenda de trabajo previamente determinada.
- ✓ Misiones de inversionistas formadas por empresarios extranjeros interesados en invertir en México, quienes visitan México para evaluar el entorno económico, conocer los apoyos ofrecidos a la inversión extranjera y analizar las oportunidades para establecerse en nuestro país.
- ✓ Encuentros empresariales organizados en foros sectoriales, con el propósito de promover alianzas estratégicas, inversiones y relaciones comerciales entre empresas mexicanas y extranjeras.
- ✓ Ferias y eventos a los que concurren oferentes y compradores de sectores seleccionados como: alimentos y bebidas, floricultura, artículos de decoración y

regalo, muebles, textil y confección, construcción, automotriz, químico-farmacéutico y eléctrico-electrónico. (“BANCOMEXT” <http://www.bancomext.com/Bancomext/index.jsp>).

Apoyos Financieros

Bancomext apoya en forma integral cada una de las etapas y actividades que se llevan a cabo en el proceso de producción y comercialización de productos, de acuerdo a los requerimientos de las empresas. Proporciona además los servicios financieros, tales como, créditos a corto y largo plazos que contemplan apoyos especiales a sectores y grupos de empresas prioritarios.

En este sentido se ofrecen los apoyos financieros que se señalan a continuación (BANCOMEXT/ Guía para exportar productos Mexicanos a la Unión Europea):

Cuadro 6.3 Apoyos Financieros

Tipo de apoyo	Destino	Porcentaje	Plazo
Créditos mayores a USD 250,000 para ciclo productivo	<ul style="list-style-type: none"> - Compra de materias - Producción - Acopio - Existencias de bienes terminados o semi-terminados - Importación de insumos - Pago de sueldos de la mano de obra directa - Adquisición de otros servicios que se integren al costo directo de producción - Adquisición de aperos, ganado, o animales de cría. 	<ul style="list-style-type: none"> -Hasta el 70% del valor de las facturas, pedidos y/o contratos - Hasta 100% del costo de producción, según convenga a la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> - Plazos de hasta 180 días para los sectores de manufacturas y servicios - Hasta 360 días para los sectores agropecuario y pesca.
Para las ventas de exportación	Financiar las ventas de exportación directa a plazos.	Hasta 100% del valor amparado por la declaración de embarque de la póliza de seguro comercial.	Hasta 10% del valor amparado por la declaración de embarque de la póliza de seguro comercial.
Para proyectos de inversión	Para proyectos de nueva creación o la ampliación/modernización de empresas ya establecidas con proyectos viables desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero que produzcan bienes y/o servicios no petroleros y que directa o indirectamente generen divisas.	<ul style="list-style-type: none"> - Hasta el 50% del monto total de la inversión, para proyectos de nueva creación. - Hasta el 85% del valor del proyecto, en el caso de proyectos completos, de ampliaciones y/o modernización de empresas en marcha. 	<ul style="list-style-type: none"> - A plazos de hasta 10 años y se determinan en función de los flujos de ingresos esperados del proyecto. - Para plazos superiores, sin exceder de 20 años, se analizará caso por caso.
Para la adquisición de unidades de equipo	Adquisición de maquinaria y equipo preferentemente de importación.	Hasta el 85% del valor de la maquinaria o el equipo.	Hasta 5 años

Tipo de apoyo	Destino	Porcentaje	Plazo
Para importación de productos básicos	<ul style="list-style-type: none"> - Compra de productos básicos - Importación de ganado en pie de cría, procedente de los Estados Unidos de Norteamérica. 	Según lo autorizado por la Commodity Credit Corporation (CCC), sin que este porcentaje exceda del 85% de los requerimientos.	<ul style="list-style-type: none"> - Hasta 180 días, contados a partir de la fecha de negociación de la Carta de Crédito Irrevocable - a 360 días, dependiendo de las características de la operación.
PYME Capital de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> - Compras de materias primas o insumos - Sueldos de mano de obra directa - Acopio de existencias de producto terminado o semiterminado - Ventas de exportación directa e indirecta a plazos. 	Hasta el 90% de los requerimientos de capital de trabajo, de tal forma que les permita continuar cubriendo sus necesidades que no rebasen de 250,000.00 USD por acreditado, cuyos lineamientos deberán enmarcarse en una ágil y rápida aprobación de crédito.	Hasta 3 años
PYME Equipamiento	Adquisición de maquinaria y equipo vinculado con el proceso productivo, así como maquinaria de empaque embalaje y equipo de transportación relacionado al proceso de exportación.	<ul style="list-style-type: none"> - Hasta 85% del valor factura de la maquinaria o equipo - hasta por 250,000.00 USD por acreditado, soportado en un cuestionario de autoevaluación que la empresa aplica y que le permite determinar con certidumbre su acceso al crédito. 	Hasta 7 años sin gracia.
Crédito hasta USD 50,000 (esquema financiero para el pequeño exportador)	<ul style="list-style-type: none"> - Compras de materias - Producción - Acopio - Existencias de bienes terminados o semiterminados - Importación de insumos - Pago de sueldos de la mano de obra directa - Adquisición de otros servicios que se integran al costo directo de producción. 	70% del pedido, contrato, cartas de crédito irrevocables de exportación u órdenes de compra.	Hasta 180 días a partir de la fecha de disposición, pagaderos en amortizaciones mensuales.
Financiamiento automático de la cartera de exportación (descuento de documentos face)	Descontar cuentas por cobrar derivadas de ventas de exportación directa e indirecta.	Sobre la base del valor asegurado de la factura se cobrarán los intereses por anticipado, aplicando la tasa vigente en Bancomext al esquema de financiamiento de ventas; al resultado se restará, en su caso, el valor deducible de la póliza de seguro y los gastos legales para su recuperación, así como una reserva contingente en el evento que el pago se realice posteriormente al vencimiento de los documentos.	La vigencia de la línea será de tres años. Para cada una de las operaciones de descuento, el plazo a otorgar será el periodo de vigencia de las cuentas por cobrar, a partir de la fecha de descuento, sin exceder de 360 días

Tipo de apoyo	Destino	Porcentaje	Plazo
Esquema financiero para el apoyo a la industria del software	<ul style="list-style-type: none"> - Capacitación - Sueldos - Viajes - Renta de instalaciones - Mobiliario - Equipo de cómputo - Pago a supervisores - Obtención de certificaciones, con base en contratos de servicios específicos. 	Hasta 50% del contrato de exportación.	<ul style="list-style-type: none"> - Hasta de 2 años, en función a los términos y contratos de exportación. - Si el comprador realiza pagos parciales del servicio, estos se aplicarán en la proporción financiada al pago anticipado del financiamiento.
Financiamiento para desarrolladores de naves industriales de arrendamiento y/o venta	<ul style="list-style-type: none"> - Contrato de arrendamiento a plazo con o sin "take out": Triple Net Lease que incluya: moneda, vigencia, periodicidad de las rentas, garantías, fianzas en su caso, obligaciones del arrendatario y mediante el cual el arrendador construirá con motivo de dicho contrato. - Contrato de Compraventa. 	<ul style="list-style-type: none"> - Hasta 100% del costo de construcción de la nave y su equipamiento, sin exceder el 85% del costo total incluyendo el terreno. - Para naves con contrato de Arrendamiento a largo plazo, no podrá exceder el 85% del Valor Presente Neto (V.P.N.) de las rentas en él consignadas. - Para operaciones con "Take out" de una institución financiera extranjera, el importe del crédito será máximo del monto autorizado por dicha institución, menos la provisión correspondiente para intereses. 	- Hasta de un año liquidable a través de una sola amortización de capital.
Financiamiento para la adquisición o arrendamiento a largo plazo de naves industriales	<ul style="list-style-type: none"> - Adquisición de naves industriales - Financiar contratos de arrendamiento de naves industriales de largo plazo 	<ul style="list-style-type: none"> - Adquisición: Hasta el 85% del valor de la adquisición, sin que se exceda del 60% del nivel de endeudamiento de la acreditada y su nivel de EBITDA/ Gastos Financieros + Amortización de corto plazo, sea mayor a 1.5 y su nivel de DEUDA /EBITDA sea menor o igual a 4.0. - Arrendamiento: Hasta el 90% del V.P.N de las rentas del contrato 	<ul style="list-style-type: none"> - Adquisición :Hasta 10 años, pudiéndose incluir un periodo de gracia acorde a la generación de flujo del proyecto. - Arrendamiento : Hasta 10 años de acuerdo al contrato de arrendamiento. Para créditos asociados a un financiamiento para la construcción de la nave industrial y el V.P.N. del contrato no alcance debido a su plazo, el esquema de pago se diseñará en función a la experiencia del desarrollador.
Financiamiento de los contratos de arrendamiento de naves industriales de largo plazo	Empresas maquiladoras y/o exportadoras que compren naves industriales, y empresas inmobiliarias, desarrolladoras de naves industriales que mediante arrienden inmuebles a otras.	No aplica	A plazos de hasta 10 años, pudiéndose incluir un periodo de gracia acorde a la generación de flujo del proyecto para adquisición y hasta de 10 años para arrendamiento.
Apoyos financieros para el desarrollo de proveedores de empresas exportadoras	<ul style="list-style-type: none"> - Financiar el capital de trabajo - Ventas a las empresas exportadoras - Compra de maquinaria y equipo, siempre y cuando se tenga un contrato con el "comprador" de por lo menos hasta por un monto tal que permita la recuperación del crédito con sus respectivos intereses. 	No aplica	<p>Los apoyos se otorgan a través y de acuerdo a los términos y condiciones de apoyo financiero:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Financiamiento para el ciclo productivo - Financiamiento para ventas de exportación - Financiamiento para adquisición de unidades de equipo de importación.

Fuente: BANCOMEXT/ Guía para exportar productos Mexicanos a la Unión Europea” pag. 271 a 273

Cuadro 6.4 Capital de Riesgo

Tipo de apoyo	Destino	Porcentaje	Plazo
Capital de Riesgo	Empresas mexicanas en su capital social, para fortalecer su estructura financiera, fomentar la incorporación de inversionistas nacionales o extranjeros o desarrollar proyectos de expansión.	Hasta por un máximo de 25% del capital social de la empresa.	Es temporal y se define caso por caso.

Fuente: BANCOMEXT/ Guía para exportar productos Mexicanos a la Unión Europea” pag. 273

Moneda

Los apoyos se otorgan en dólares (USD), tanto a empresas exportadoras directas como aquellas que denominan sus facturas de venta en dicha divisa, o bien, cuentan con el soporte de alguna cobertura cambiaria. Cabe la posibilidad de que las empresas puedan recibir el apoyo en moneda nacional, que en el caso de la adquisición de unidades de equipo importado, el apoyo se otorga en la moneda del país de origen de la maquinaria o del equipo.

Otros servicios financieros

Bancomext ofrece el servicio de cartas de crédito, para brindar a las empresas exportadoras directas o indirectas la certeza de recibir el pago de sus ventas por parte del importador y, además, le facilita el envío ágil y oportuno de los pagos por sus importaciones a sus proveedores extranjeros.

En este caso, Bancomext actúa como banco notificador o confirmador recibiendo cartas de crédito de exportación provenientes del extranjero a favor de empresas mexicanas. Los términos del apoyo son los siguientes:

Beneficiarios: Empresas acreditadas por Bancomext, con cargo a su línea de crédito. Empresas no acreditadas, mediante su pago anticipado.

Cuadro 6.5 Cartas de Crédito

Tipo de cartas de crédito	Destino	Requisitos	Emisión
Cartas de Crédito de Exportación	Asegura a las empresas el pago de sus ventas de exportación.	Ninguno, salvo que el exportador solicite al importador que la carta de crédito de preferencia sea irrevocable, y confirmada.	24 horas

Fuente: BANCOMEXT/

<http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=3&category=582&document=1298>

Garantías financieras

Son garantías que otorga el Banco Nacional de Comercio Exterior, a la banca comercial a solicitud expresa de ésta, con el fin de cubrir la eventual falta de pago de un crédito otorgado a empresas exportadoras.

La garantía será otorgada a petición del banco comercial, para aquellos créditos que cumplan con los términos y condiciones establecidos por Bancomext. Bancomext tiene tres esquemas de garantías financieras, aplicables según las características del crédito: la Garantía Amplia de Crédito (GAC), la Garantía para Apoyo del Pequeño Exportador (GAPE) y la Garantía para la Modernización o Ampliación de la Planta Productiva de Exportación (GMAPPE).

Con estos esquemas, se contribuye a que la banca comercial canalice recursos destinados a financiar equipamiento y capital de trabajo que solicitan los exportadores nacionales, colaborando con la incorporación de un mayor número de pequeñas y medianas empresas a la cadena productiva.

Garantías de riesgo político

Las empresas que exportan a países latinoamericanos y a otros mercados emergentes, están expuestas a fuertes pérdidas si no pueden cobrar las mercancías exportadas debido a eventualidades en el país del importador como controles de divisas, moratorias de pago, cambios en disposiciones aduaneras, golpes de estado o guerras civiles, riesgos que no están cubiertos por las pólizas de seguros comerciales.

Para contrarrestar estas eventualidades, BANCOMEXT ofrece, a través de su filial Seguros Bancomext, Garantías de Riesgo Político (Pre-embarque y Post-embarque) a la comunidad exportadora, cubriéndola contra la falta de pago de sus compradores en el extranjero o contra la pérdida derivada de no poder concretar la exportación, cuando cualquiera de estas situaciones se deba a eventos políticos suscitados en el país destino de la exportación.

La Garantía de Pre-embarque protege al exportador de la pérdida neta a la que se puede enfrentar durante la etapa de producción de los bienes de exportación, como consecuencia de la cancelación del pedido por riesgos políticos y/o específicos ocurridos en el país del importador; es particularmente útil para los exportadores que fabrican bienes a la medida.

Por su parte, la Garantía de Post-embarque protege al exportador mexicano de la falta de pago del importador por riesgos políticos, una vez que los bienes o servicios fueron recibidos por este último.

Garantía de pre-embarque

Mediante la Garantía de Pre-embarque, las empresas mexicanas cubren los riesgos que pudieran impedir realizar la venta, por un evento ocurrido durante la etapa de producción, y siempre que dicho evento sea consecuencia de riesgos políticos y/o específicos, en el país importador.

Las principales características de la Garantía de Pre-embarque son las siguientes:

Riesgos cubiertos:

a) *Riesgos Político*: Inconvertibilidad, intransferibilidad de la moneda, guerras, hostilidades, rebelión, etc., modificación temporal o definitiva de la legislación que impida la importación al país del comprador, revocación temporal o definitiva de la autorización para importar los productos mexicanos; y/o

b) *Riesgos Específicos*: Quiebra o Suspensión de Pagos del importador.

Cobertura: 90% de la pérdida neta¹.

Beneficiarios: Empresas mexicanas exportadoras o en su caso, el Beneficiario Preferente de la Garantía, asignado al exportador.

Vigencia de la garantía: 100 USD más IVA y 50 USD más IVA por cada renovación.

Comisiones: En función del país, periodo de producción, tipo de importador y riesgo del mismo.

Garantía de post-embarque

Esta garantía cubre al exportador mexicano contra la falta de pago del importador, derivada de un riesgo político, una vez que los bienes fueron recibidos por el comprador. Se exigen las mismas características que la Garantía de pre-embarque.

Servicios de tesorería

Bancomext ofrece a la comunidad exportadora, a los importadores, a las instituciones financieras, a entidades gubernamentales y a tesorerías

corporativas, un eficiente servicio en la inversión de sus excedentes de efectivo, así como en operaciones cambiarias y de derivados.

Mesa de dinero nacional

Bancomext le ofrece un eficiente servicio para la inversión de sus excedentes de efectivo, proporcionándole rendimientos atractivos, mediante operaciones de compraventa de títulos y valores en el mercado de dinero nacional, con una amplia gama de alternativas de inversión en plazo y tipo de emisor (papel bancario y gubernamental).

Mesa de dinero internacional

Este servicio permite ampliar o diversificar sus inversiones a través de depósitos bancarios en dólares o bien, mediante la compraventa de instrumentos denominados en dólares como lo son: bonos emitidos por gobiernos federales, bancarios (de las más importantes instituciones en el ámbito internacional) y corporativos; a corto, mediano y largo plazo.

Compraventa de divisas

A través de este servicio Bancomext realiza el intercambio de divisas que se cotizan en los principales centros financieros internacionales.

De manera accesoria, Bancomext transfiere los recursos para cubrir sus compromisos financieros domiciliados en México o en el extranjero, mediante sistemas electrónicos que permiten una operación segura y rápida.

En operaciones Peso - Dólar, Bancomext cotiza los valores Mismo Día, 24 y 48 hrs., en tanto que para otras divisas lo hace en 48 hrs., para ambos casos en transacciones superiores a los 5,000 usd.

Compraventa de Dólares a futuro

Este servicio consiste en un contrato para comprar o vender dólares en una fecha futura, a un tipo de cambio negociado al momento de realizar la concertación.

Es un instrumento flexible que permite contratar plazos que van de 28 a 365 días, dependiendo de sus necesidades, facilitando la planeación financiera en un ámbito de certeza.

Banca de Inversión

Producto que consiste en el diseño y la estructuración de esquemas financieros alternativos para el desarrollo de proyectos, a través de ingeniería financiera, productos derivados, emisiones de instrumentos de deuda, bursatilización de activos, sindicación de créditos, fusiones y adquisiciones, entre otros, permitiendo así la incorporación y fortalecimiento de las empresas mexicanas al comercio exterior.

Beneficiarios: Empresas que requieran una estructura de financiamiento competitiva, que les permita el desarrollo de proyectos de exportación de bienes y servicios, incluyendo aquellas que participen en licitaciones internacionales.

Destino: Mejorar la estructura financiera de las empresas y Desarrollar proyectos

Aplicaciones: Financiamiento a proyectos de infraestructura en México. Bajo el marco de los Proyectos de Impacto Diferido en el Registro del Gasto "PIDIREGAS", se desarrolló un esquema que permite a los proyectos mexicanos obtener financiamiento con el objeto de incorporar sus bienes y servicios en los proyectos licitados por la Comisión Federal de Electricidad y Petróleos Mexicanos.

Servicios Fiduciarios

Los servicios fiduciarios de Bancomext, son mecanismos legales a través de los cuales se puede realizar la estructuración de operaciones financieras, inmobiliarias, de infraestructura y de garantía, entre otras.

Beneficiarios: Empresas, instituciones y personas físicas que directa o indirectamente están relacionadas con actividades de comercio exterior.

Los principales servicios son:

✓ Fideicomisos:

De Administración

De Inversión

De Garantía

Traslativos de Dominio

✓ Mandatos

✓ Depositos

✓ Comisiones Mercantiles

✓ Avalúos

Seguro de crédito exporta

Bancomext como complemento a las actividades financieras y promocionales que realiza en apoyo al comercio exterior, y con el propósito de ofrecer al exportador mexicano, los mecanismos de apoyo que le cubran contra la falta de pago de sus compradores en el extranjero, ha constituido una compañía de seguros que ofrece el seguro de crédito contra riesgos comerciales.

A través de este servicio, se ofrece una alternativa más que les permite a los exportadores tener una mayor certidumbre en el cobro de sus ventas a plazo en el exterior, ofreciéndoles los más altos beneficios de eficiencia y rentabilidad, así como un servicio ágil y oportuno que les permita atender en el corto tiempo los requerimientos de sus compradores, tomando en cuenta las condiciones que hoy en día prevalecen en las operaciones de comercio exterior a nivel mundial.

Las características del Seguro de Crédito Exporta son las siguientes:

Riesgos Cubiertos:

- a) Insolvencia: Quiebra o suspensión de pagos del importador.
- b) Mora prolongada. Falta de pago del importador durante 120 días de vencido y no pagado el crédito.

Beneficiarios: Empresas mexicanas exportadoras o el Beneficiario Preferente, en caso de que asigne uno el exportador.

Vigencia de la póliza: Un año, con posibilidad de renovación por el mismo periodo.

Costos de emisión de la póliza: 100 USD más IVA y 50 USD más IVA en cada renovación.

Operaciones asegurables: El seguro será aplicable a todas las ventas de exportación que reporte el exportador, con excepción de las que se paguen de contado, con carta de crédito confirmada y aquellas que se suscriban con países no elegibles.

Primas: En función del país, plazo y riesgo de cada comprador.

Seguro de crédito interno

El objetivo del Seguro de Crédito Interno, es el apoyar a las empresas mexicanas que realizan ventas en territorio nacional, que permita asegurar, entre otras, las ventas de exportadores indirectos. Sus principales características son las siguientes:

Riesgos cubiertos:

- a) Insolvencia: Quiebra o suspensión de pagos del comprador.
- b) Mora prolongada: Falta de pago del comprador durante 180 días de vencido y no pagado el crédito.

Beneficiarios: Empresas mexicanas que realicen ventas en el territorio nacional o el Beneficiario Preferente, en caso de que asigne uno el asegurado.

Vigencia de la póliza: Un año, con posibilidad de renovación por el mismo periodo.

Costo de emisión de la póliza: 100 USD más IVA y 50 USD más IVA por cada renovación.

Operaciones asegurables: El seguro será aplicable a todas las ventas realizadas en el territorio nacional que reporte el asegurado, con excepción de las que se paguen al contado, con carta de crédito confirmada y aquellas que se suscriban con compradores no elegibles.

Primas: En función del sector, plazo del crédito y riesgo comprador.

Acceso a los apoyos financieros

Los apoyos financieros se otorgan en el lugar de origen de las empresas, a través de los Centros Bancomext que se encuentran ubicados en cada una de las entidades federativas. En su caso, estos apoyos financieros también pueden recibirse utilizando la infraestructura de la banca comercial. (“BANCOMEXT” <http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=3>)

6.4.3 Eurocentro Nafin México

6.4.3.1. Objetivo

El Eurocentro Nafin México es una oficina de cooperación económica cofinanciada por la Comisión Europea y la Banca de Desarrollo Mexicana Nacional Financiera.

Ofrece a las pequeñas y medianas empresas (PyME's), un servicio de internacionalización para concretar negocios con empresas de otras regiones. Facilitando sus relaciones inter-empresariales en materia de alianzas estratégicas a través de los Programas Europeos de Cooperación y Asistencia Técnica, brindando un servicio de calidad y valor agregado.

6.4.3.2. Servicios y programas que ofrece

Encuentro de negocios por sector (AL-INVEST)

Un Encuentro de Negocios, brinda la oportunidad de reunirse durante dos días de trabajo y bajo agenda de negocios previa, con empresas pequeñas y medianas de un mismo sector bajo interés de negocios comunes.

Estos encuentros se desarrollan bajo la metodología y el programa de trabajo AL-Invest, mismo que fue creado por la Comisión Europea para estimular, facilitar y promover negocios entre los empresarios Latinoamericanos y Europeos.

Requisitos para poder asistir

- √ Ser PyME (Pequeña y Mediana Empresa).
- √ Que la empresa tenga por lo menos 3 años de creación.
- √ Tener ventas anuales mayores de 500,000 dólares.
- √ Tener un proyecto de internacionalización.
- √ Requisitar y enviar al Eurocentro la cédula básica de inscripción (CBI).

Agenda de Negocios Previa

Basándose en las cédulas básicas de inscripción de las empresas del sector interesadas en participar en el encuentro, y dado el conocimiento que tienen de las empresas las oficinas Coopecos que trabajan para el Eurocentro en Europa, se procede a un análisis de perfiles y a un match making que se revisa con la empresa interesada antes del evento.

Tipos de negocio que se pueden promover

- √ Acuerdos de distribución y representación
- √ Transferencia de tecnología, asistencia técnica y formación.
- √ Acuerdos de fabricación conjunta

- √ Creación de empresas mixtas
- √ Alianzas estratégicas

Servicios que reciben

- √ Se entrega antes del evento una agenda personalizada de dos días con socios potenciales del otro continente para citas de negocios “uno a uno”
- √ El catálogo inglés-español de las empresas participantes.
- √ Promoción y publicación del perfil de las empresa en la página web de NAFIN
- √ Participación al seminario técnico
- √ Apoyo de traducción y logística en general
- √ Participación en feria sectorial (como visitante)
- √ Seguimiento y apoyo para cierre de negocios
- √ Acompañamiento empresarial durante el evento

Agendas personalizadas

En el marco de Cooperación Bilateral Unión Europea - México, la Comisión Europea y el Eurocentro de Cooperación Empresarial de Nacional Financiera ofrecen a los empresarios mexicanos y europeos el Programa BDF (Balear de Desarrollo y Producción), el cual tiene como objetivo proporcionar a las empresas pequeñas y medianas un servicio personalizado de identificación de contrapartes en materia de alianzas estratégicas y conversiones, favoreciendo la integración e internacionalización de las empresas en las siguientes áreas de negocios:

- √ Know-how y transferencia de tecnología
- √ Licencias, franquicias patentes y marcas
- √ Subcontratación de procesos industriales
- √ Asistencia técnica
- √ Identificación de proveedores: bienes de capital e insumos
- √ Comercialización

El programa BDF está conceptualizado para ofrecer a las empresas un servicio de búsqueda de socios que no se limite sólo a promover el contacto con socios potenciales, sino que garantice el resultado mediante cierre de negocios.

Las empresas que se incorporen a este servicio deben ser compañías que conozcan claramente cual es su mercado potencial en el exterior y el tipo de cooperación que deseen desarrollar.

Programa de Exportación para Pequeñas y Medianas empresas (PYMEXPORTA)

Es un organismo que proporciona servicios integrales de comercio exterior, congruentes a las necesidades de la PYME (Pequeñas y Medianas Empresas) mexicana. Cuyo objetivo es brindar servicios profesionales orientados a hacer crecer los negocios, mediante la introducción y posicionamiento exitoso de los productos en mercados internacionales. (“EurocentroNafinMéxico” <http://www.eurocentro.org.mx>).

Programa Integral de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa México Unión Europea (PIAPYME)

El PIAPYME es un programa de la Comisión Europea y la Secretaría de Economía que busca fortalecer las relaciones económicas, comerciales y empresariales entre México y la Unión Europea. La entidad gestora del programa es el Centro Empresarial México - Unión Europea (CEMUE).

Su instrumentación se basa en una amplia serie de actividades de asistencia técnica, capacitación y servicios de información, dirigidas hacia empresas individuales, grupos de empresas y operadores mexicanos y europeos, tanto privados como públicos.

Sus objetivos son: General: Fortalecer las relaciones económicas, comerciales y empresariales entre México y la Unión Europea.

Específico: Incrementar la competitividad y la capacidad exportadora de la pequeña y mediana empresa mexicana.

Cuadro 6.6 Servicios PIAPYME

SERVICIO	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	OBJETIVO	MECANISMO	RESULTADO
1 Diagnósticos empresariales	Detección de necesidades de mejora en las 6 áreas de las empresas: Dirección, Administración, Factor Humano, Contabilidad y Fin., Producción y Comercialización Presentación de plan de mejora.	Identificar el nivel de madurez de la empresa para hacer negocios con la UE	Asistencia técnica	Las empresas contarán con una radiografía de su organización, con la cual se identifican las necesidades de mejora a lo largo de todo su proceso

2	Gestión empresarial	Formulación del plan de negocios * Técnicas de negociación * Management multicultural * Recursos humanos (ej. responsabilidad social) * Otro	Mejorar y fortalecer la cultura empresarial de las PYMEs mexicanas y preparar a la organización para su proceso de internacionalización	Capacitación	Las empresas contarán con una estructura consolidada para acompañar su internacionalización
3	Mejoras a los procesos productivos	* Calidad (ej. ISO, HACCP, CMMI...) * Productividad * Capacidad productiva * Reingeniería de procesos productivos * Otro	Implementar medidas para mejorar el proceso de fabricación de la empresa (ej. Calidad, capacidad, productividad...)	Capacitación y/o Asistencia técnica	Las empresas contarán con procesos productivos mejores y más eficientes
4	Adaptación y adecuación de productos	* Rediseño del producto * Envase, empaque, embalaje y etiquetado * Normalización del producto (marcado CE, certificación orgánica, ECOLabel, EurepGap...) * Otro:	Adaptar y adecuar el producto para satisfacer los requisitos del cliente europeo	Capacitación y/o Asistencia técnica	Las empresas contarán con productos adecuados a los requerimientos del mercado
5	Internacionalización	* Investigación de mercado y/o oportunidades comerciales * Plan de logística * Comercialización (distribuidores, importadores, socios comerciales...) * Participación en ferias * Formación de Sistemas Integrados de Promoción de Exportaciones (SIPE) * Otro	Identificar el mercado y los clientes / contrapartes potenciales para la realización de negocios en Europa Buscar alianzas para incrementar la competitividad de la empresa mexicana	Capacitación, Asistencia técnica e Información	Los empresarios contarán con las herramientas necesarias para concretar negocios con contrapartes europeas
6	Proyectos sectoriales	Grupos de empresas estructurados de acuerdo a una cierta demanda y oferta nacional que recibirán apoyos integrales según sus necesidades: * Diagnósticos * Implementación de mejoras * Certificaciones * Adecuación de productos * Estudios de mercado * Talleres de mercadotecnia * Empaque y embalaje * Agendas de negocios	Integrar grupos de empresas, con intereses comunes, dentro de un mismo sector y una misma región. Ofrecer un mecanismo, con diferentes actividades, eventos y servicios, dentro de un programa integral de apoyo.	Capacitación, Asistencia técnica e Información	Las empresas trabajarán en grupos para obtener un mayor impacto y un mejor rendimiento de los recursos. Se trabajará con las diferentes regiones y sectores del país de acuerdo a su potencial de exportación a la UE.

- Servicios sólo para Operadores

	SERVICIO	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	OBJETIVO	MECANISMO	RESULTADO
7	Fortalecimiento de Operadores	Metodologías de aplicación en el proceso de internacionalización de las PYMES (mejoras de procesos productivos, desarrollo de productos, gestión e internacionalización)	Transferir tecnología y know-how para mejorar las habilidades y capacidades de los Operadores	Adquisición de patentes y licencias	Concreción de alianzas estratégicas y transferencias de tecnología entre Operadores mexicanos y europeos
8	Alianzas tecnológicas	Alianzas estratégicas y tecnológicas entre organismos mexicanos y europeos, que impliquen la transferencia de tecnología a los Operadores mexicanos	Incrementar los conocimientos, las capacidades y habilidades de los Operadores PIAPYME	Alianzas tecnológicas	Los operadores contarán con nuevas metodologías y tecnologías para mejorar sus servicios de atención a las PYMEs

Fuente: "PYAPYME" <http://www.cemue.com.mx/apps/sitemgr.nsf/All/WPSR-6MA4GB?OpenDocument>

BIBLIOGRAFÍA

Libros y publicaciones:

- Agostoni, C. y Speckman, E. (editoras) 2001, La ciudad de México en el cambio de siglo (XIX-XX), México, IIH-UNAM, (Serie Historia Moderna y Contemporánea, 37) ISBN 968-36-9309-1
- Becerra, R. M. 1993, Derecho internacional público, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México.
- Británica Society Inc. 1997, Enciclopedia de México, Tomo VII, Carlos Salinas de Gortari, México D.F.
- Caballero, E. 1991, Editorial Diana, México, 1er. Edición.
- Centro de Estudios Estratégicos ITESM, 1994, Entendiendo en TLC, 1er Edición.
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos comentada 1994, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México.
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Editorial SISTA, Edición 2006
- De la Helguera y García, A., Manual Práctico de la Historia del Comercio, Editorial Cultura, Barcelona.
- Decreto Para El Fomento Y Operación De La Industria Maquiladora De Exportación (D.O.F. del 1° de junio de 1998, y sus reformas del 13 de noviembre de 1998, 30 de octubre y 31 de diciembre de 2000, 12 de mayo y 13 de octubre de 2003)
- Decreto Que Establece Programas De Importación Temporal Para Producir Artículos De Exportación (DOF 3/may/1990, 11/may/1995, 13/nov/1998, 30/oct/2000, 31/dic/2000, 12/may/2003 y 13 de octubre de 2003)
- Díaz del Castillo, B.1992, Historia verdadera de la conquista de la Nueva España, Editores Mexicanos Unidos, S. A., 2ª. Edición, México.
- El tratado de Libre Comercio México EUA Canadá. Beneficios y desventajas
- Europe in 12 lessons, Edición 2007
- Gaceta Universitaria, Comercio
- Guía para exportar productos Mexicanos a la Unión Europea, Publicado por BANCOMEXT
- Ley Sobre Celebración de Tratados, Publicada en el DOF el 2 de enero de 1992
- Los Fenicios, Vol. I , II 1995, En Orígenes del Hombre, Arqueología de las primeras civilizaciones, Ediciones Folio S.A.. Barcelona.

Más barato exportar a Europa, 26 de febrero de 2001, Unión Europea,

Perez, N. L. 1992, Derecho internacional privado, Harla, México.

Puig, G. J., 5000 años de Historia del Comercio, Rosaljai

Seara, V. M. 1989, Derecho internacional público, Porrúa, México.

Sitio Red:

AGEXPRONT, 02 de marzo de 2007,

[http://www.pfid.msu.edu/media/publications/marketstudies/Lemon\(Criollo\)_Spanish.doc](http://www.pfid.msu.edu/media/publications/marketstudies/Lemon(Criollo)_Spanish.doc).

BANCOMEXT, 16 de febrero de 2007, <http://www.bancomext.com/>

BANCOMEXT, 16 de febrero de 2007, El Tratado de Libre Comercio México – Unión Europea (TLCUEM),

http://www.dttc.oas.org/trade/Seminar/04May_Mexico/Sesion4b.pdf/Bancomext.

CANACO, 08 de febrero de 2007, <http://www.ccmexico.com.mx/canaco/politica.html>

CONALIM, 02 de marzo de 2007, http://www.conalim.com/sistema_producto.htm

Ecobachillerato.com, 02 de marzo de 2007,

<http://www.ecobachillerato.com/temaseco/temas/organizacioneseco.htm#tlc>

El Colombiano, 08 de febrero de 2007, Guillermo Angel, Algo sobre la Historia del Comercio y los Negocios, <http://www.elcolombiano.com.co>

Empresa y Empresarios, 06 de marzo de 2007,

http://empresarios.mundoejecutivo.com.mx/articulos.php?id_sec=3&id_art=559

Eumed.net, 08 de febrero de 200, <http://www.eumed.net/libros/2006a/ah-com/index.htm>

EurocentroNafinMéxico, 07 de marzo de 2007, <http://www.eurocentro.org.mx>

Europa, 15 de febrero de 2007, http://europa.eu/abc/12lessons/index7_es.htm

FAO, 06 de marzo de 2007, <http://www.fao.org/DOCREP/MEETING/006/Y8471S.HTM>

Fondo Internacional de Agronegocios Frutas Tropicales, 02 de marzo de 2007,

http://www.iica.int/Reuniones/ForoFrutas/Foro%20Frutas%20I/Tema%201_%20Oportunidades%20Comerciales/Mercado%20Frutas%20Tropicales%20Estados%20Unidos.%20Mario%20Pfaeffle.ppt

G@stioPolis.com, 14 de febrero de 2007,

<http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco1/tratlibcom.htm>

Globalcult, 08 de febrero de 2007, <http://www.globalcult.org.ve/b/Clacso2/arizpealonso.pdf>

INEGI, 07 de marzo de 2007, http://www.economia.gob.mx/work/sneci/importa/abc_maquiladora.htm

Instituto de Estudios de la Revolución Democrática, 14 de febrero de 2007 <http://www.prd.org.mx/ierd/coy131/jcs.htm>

Miahistoria, 14 de febrero de 2007, Mundo Historia, La Ruta de la Seda, <http://miarroba.com/foros/ver.php?foroid=725447&temaid=5199805>

Mgar, 14 de febrero de 2007, Los Portugueses y la Trata de Esclavo, http://www.mgar.net/var/por_escl.htm

Nacional Financiera, 02 de marzo de 2007, <http://www.eurocentro.org.mx/ES/index.html>

Noruega, 08 de febrero de 2007 La Era de los Vikingos hacia 800 -1050 d. c., <http://www.noruega.org.mx/history/upto1814/viking/viking.htm>

PYAPYME, 07 de marzo de 2007, <http://www.cemue.com.mx/apps/sitemgr.nsf/All/WPSR-6MA4GB?OpenDocument>

Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio, 06 de marzo de 2007, <http://www.rmalc.org.mx/tratados/ue/index.php>

SAGARPA, 21 de febrero de 2007, http://www.infoaserca.gob.mx/frutaseu/fi_mia.asp

SAGARPA, 21 de febrero de 2007, <http://www.infoaserca.gob.Mx/analisis/sublistaanalisis.shtml>

SAGARPA, ASERCA, 02 de marzo de 2007, http://www.mexicocalidadsuprema.com/docs/pliegos/PC_012_2004_Limon_persa.pdf

Secretaría de Economía, 02 de marzo de 2007, <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=358>

Secretaría de Economía, 06 de marzo de 2007, <http://www.economia.gob.mx/?P=336>

Secretaría de Relaciones Exteriores, 21 de febrero de 2007, <http://www.sre.gob.mx/uaos/ponencia/11CEEUNAM%20Chanona.doc>

Secretaría de Relaciones Exteriores, 21 de febrero de 2007, www.sre.gob.mx/uaos/ponencia/09CEEUNAMVelzquezDomnquez.doc

Secretaría de Relaciones Exteriores, 21 de febrero de 2007, www.sre.gob.mx/uaos/ponencia/32ECSARosaMa.doc

Secretaria de Relaciones Exteriores, 21 de febrero de 2007,
<http://www.sre.gob.mx/uaos/ponencia/11CEEUNAM%20Chanona.doc>

Teorema ambiental, 06 de marzo de 2007,
http://www.teorema.com.mx/articulos.php?id_sec=47&id_art=1506&id_ejemplar=70

UNAM, 06 de marzo de 2007,
<http://www.tuobra.unam.mx/publicadas/020705072939.html>

UNESCO, 08 de febrero de 2007,
<http://www.globalcult.org.ve/pub/Clacso2/arizpealonso.pdf>

UNIVISION.com, 21 de febrero de 2007,
<http://foro.univision.com/univision/board/message?board.id=americalatina&message.id=1288>