

134-38

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY

ESCUELA DE GRADUADOS EN ADMINISTRACIÓN PÚBLICA
Y POLÍTICA PÚBLICA, CAMPUS CIUDAD DE MÉXICO

*Relaciones Comerciales entre México y Europa Central:
Retrospectiva y Perspectiva*



Lukáš Musil



Proyecto de Investigación Aplicada
Estudios Internacionales

Asesor: Milenko Panich, Ph.D.

Biblioteca
Campus Ciudad de México

Mayo de 2010

Tesis

HF1532-7

M&S

2010

j 2

RCR

.b 1290384x

Índice

Índice de siglas.....	4
Resumen Ejecutivo	5
Introducción	6
Marco Teórico	10
Marco Metodológico.....	14
1 Capítulo 1 Relaciones políticas entre México y Europa Central	16
1.1 Información básica sobre Europa Central.....	16
1.2 Información básica sobre México.....	24
1.3 Lazos históricos.....	26
1.3.1 Relaciones entre México y los países de Europa Central 1900's-2004.....	26
1.3.2 Relaciones en el marco de Tratados Bilaterales hasta 2004.....	31
1.4 Ingreso de Europa Central a la Unión Europea.....	37
1.5 Perspectiva de tratados bilaterales.....	38
2 Capítulo 2 Comercio entre México y Europa Central.....	40
2.1 Características del comercio de Europa Central y de México.....	40
2.2 Comercio México-Unión Europea y México-Europa Central.....	43
2.2.1 Comercio entre México y Polonia	45
2.2.2 Comercio entre México y la República Checa	46
2.2.3 Comercio entre México y Eslovaquia	47
2.2.4 Comercio entre México y Hungría.....	48
2.2.5 Comercio entre México y Eslovenia.....	49
2.3 Comparación con el Comercio entre EC y Brasil	50
2.4 Comparación con el Comercio entre México con Austria y Suiza.....	52
2.5 Resultados de la Comparación	53
2.6 Inversión centroeuropea en México.....	54
2.7 Inversión mexicana en Europa Central.....	56
2.8 Perspectivas del comercio entre México y Europa Central.....	58
2.8.1 Perspectiva de exportación de México hacia EC.....	59
2.8.2 Perspectiva de exportación de EC hacia México.....	61
3 Capítulo 3 Diplomacia Comercial	64
3.1 Características de la Diplomacia Comercial	64
3.1.1 Estilos de la Diplomacia Comercial.....	67
3.1.2 Competencias Institucionales para ejercer la Diplomacia Comercial.....	68
3.2 Competencias Institucionales en el ejercicio de la DC en México.....	69
3.2.1 Misiones diplomáticas de México en EC	70
3.2.2 Agencias especializadas de promoción de comercio, inversión y turismo.....	72
3.3 Competencias Institucionales en el ejercicio de la DC en EC.....	73
3.3.1 Misiones diplomáticas de los países de EC en México	74
3.3.2 Agencias especializadas de promoción de comercio, inversión y turismo.....	78
3.4 Diplomacia Empresarial	80
3.4.1 Exposiciones nacionales y giras de empresarios	82
3.4.2 Comisiones mixtas México - Europa Central.....	83
3.5 Comentarios finales sobre la DC de México con los países de EC.....	84
4 Conclusiones y perspectivas.....	86

5	Bibliografía.....	90
6	Anexo 1: Confusión del término “Europa Central”	99
7	Anexo 2: Comercio entre México y Europa Central.....	101
8	Anexo 3: Estructura Institucional de la DC de la República Checa	104

Índice de siglas

APPRI: Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones
BANCOMEXT: Banco Nacional de Comercio Exterior
CAME: Consejo de Ayuda Mutua Económica
CE: Comunidad Europea
CEFTA: Acuerdo Centroeuropeo de Libre Comercio
DC: Diplomacia Comercial
DCs: Diplomáticos comerciales
DE: Diplomacia Económica
EC: Europa Central (Polonia, la República Checa, Eslovaquia, Hungría, Eslovenia)
EUM: Estados Unidos Mexicanos
FAO: Organización para la Agricultura y Alimentación
GATT: Acuerdo general sobre comercio y aranceles
IED: Inversión Extranjera Directa
OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OMC: Organización Mundial de Comercio
OTAN: Organización del Tratado del Atlántico Norte
PGR: Procuraduría General de la República, México
PEMEX: Petróleos Mexicanos
PyME: Pequeña y Mediana Empresa
RI: Relaciones Internacionales
SAGARPA: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, Gobierno Federal de México
SE: Secretaría de Economía, Gobierno Federal de México
SGM: Segunda Guerra Mundial
SRE: Secretaría de Relaciones Exteriores, Gobierno Federal de México
TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TLCUEM: Tratado de Libre Comercio entre México y la UE
UE: Unión Europea
UNESCO: Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura

Resumen Ejecutivo

El fin de la presente investigación es ser una guía de las relaciones entre México y los países de Europa Central, enfatizando las relaciones económico-comerciales. Las relaciones políticas bilaterales de México con Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Polonia y la República Checa hasta 2004 fueron amistosas, habiéndose incrementado con el ingreso de estos países a la Unión Europea en ese año. La evidencia de la importancia en las relaciones antes de que Europa Central fuera admitida a la Unión Europea son los tratados bilaterales firmados. Se logró recopilar datos exactos sobre el comercio entre México y Europa Central en el periodo 2001-2008, haciendo un análisis comparativo de las estadísticas de importación de productos mexicanos en cada uno de los países de Europa Central, con las estadísticas de importación mexicanas de productos de estos países. El Comercio total entre México y Europa Central creció desde la aplicación del TLCUEM hasta 2008 en alrededor de 250%. Aunque los exportadores de ambas regiones no aprovecharon cabalmente el tratado en el período de 2004 a 2008, los de Europa Central sacaron ventaja.

Comparando con otros socios comerciales de Europa Central y de México, quedó en evidencia que el TLCUEM, a pesar de ser un factor muy importante, probablemente no fue decisivo para el crecimiento del comercio mutuo después de 2004. Así también, se han encontrado buenas perspectivas para las relaciones económicas mutuas, en particular de comercio e inversión. Esta investigación pretende que el capítulo sobre la Diplomacia Comercial (DC) pueda servir en particular a los funcionarios de la administración pública de cualquier país; tal es el caso de los cinco países de Europa Central con México y viceversa. Además, el objetivo de los diplomáticos comerciales de México y de Europa Central no está directamente enfocado a la promoción del comercio. No obstante, a pesar de que la DC de la República Checa tiene muchas deficiencias, actualmente cuenta con la estructura más compleja y efectiva de los países observados. Finalmente, México no cuenta con una fuerte representación de Diplomacia Comercial en Europa Central.

Introducción

¿Qué tan familiar es un exportador mexicano ante la presencia de “los tigres europeos”, los ahora prósperos países de Europa Central (EC)? ¿Y qué tanto aprovechan los empresarios de EC el vasto mercado mexicano? La respuesta para ambas preguntas es probablemente “no tanto”. Hace seis años, en 2004, entró en vigor el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la UE y México (“Acuerdo Global”) también para los diez nuevos países de la UE. Para los países de EC, al igual que para México, particularmente la parte comercial del Acuerdo Global (es decir el Tratado de Libre Comercio), trajo consigo grandes oportunidades.

Hoy en día existe poco conocimiento y conciencia sobre la región de EC por parte de los mexicanos. De la misma manera, existe una imagen de México bastante distorsionada ante los ojos de los centroeuropeos.

La hipótesis de la presente investigación se basa en el supuesto de que las relaciones económicas, en particular el intercambio comercial, el turismo, así como otro tipo de actividades y la cooperación mutua, podrían aprovecharse más, si los países de EC contaran con más información sobre México, así como sus características y viceversa. De la misma manera que no existe una definición precisa y aceptada universalmente sobre la región de América Central, tampoco existe una para EC. Así como muchos europeos erróneamente clasifican a México como un país de América Central, de manera similar en México se incorpora erróneamente a países como Polonia, República Checa, Eslovaquia, Hungría y Eslovenia dentro de la región de Europa del Este u Oriental. A pesar de esto, los lazos históricos entre EC y México no son tan novedosos. La semejanza histórica y la lucha por la independencia que tienen en común las dos regiones causaron un interés y simpatía mutua.

La presencia de inmigrantes de EC en México se remonta a más de tres siglos atrás. Durante la primera mitad del siglo XIX, ciudadanos de Polonia, en aquel tiempo borrado del mapa político del mundo, se exiliaron en México y ayudaron a la lucha por la independencia de este país. También lo hicieron ciudadanos checos y eslovacos, quienes entonces eran parte del imperio Austro-Húngaro. Durante la Segunda Guerra Mundial, México fue el único país democrático que oficialmente rechazó el Tratado de Múnich suscrito entre Alemania, Italia, Francia y Gran Bretaña en 1938, con el cual la última isla de democracia en EC en aquella época, Checoslovaquia, dejó de existir.

Asimismo, fue el gobierno mexicano el que declaró firmemente la importancia de defender la independencia polaca durante la invasión alemana en 1939.

EC siempre ha estado en la corriente principal de la política y el comercio de toda Europa. Este hecho se rompió con el inicio de la Guerra Fría en 1946 y la división de Europa en dos campos – el campo Capitalista, apoyado por EE.UU., y el campo Socialista apoyado por la URSS. Durante la Guerra Fría ya no se habló sobre EC, Europa permaneció dividida hasta 1990.

Desde hace veinte años, la región de EC, representada por países como Polonia, Checoslovaquia, Hungría y Eslovenia, dejó de estar involucrada con el socialismo al que se había “incorporado” después de la Segunda Guerra Mundial, para sumarse nuevamente a la corriente occidental, a la que había pertenecido históricamente en el plano político, económico y social. Desde 1990 ya no tenía sentido hablar en términos de Guerra Fría y seguir usando términos como Europa Occidental y del Este. Asimismo, con la incorporación de éstos países a la UE se volvió importante el término “Europa Central”.

Así, el presente trabajo pretende investigar las relaciones entre México y los países de EC, los cuáles antes de 1990 eran países pertenecientes al campo soviético. Se presentará una indispensable retrospectiva y una perspectiva de las relaciones mutuas entre las dos regiones. El trabajo se enfoca a las relaciones económicas, en particular las comerciales, sin embargo, también se explorarán las relaciones políticas y culturales, las cuáles acompañan y marcan estrechamente las relaciones comerciales, como veremos más adelante.

La investigación tiene tres objetivos principales. Primero, investigar cómo se desarrollaron las relaciones entre la región de EC y México en las últimas décadas. Segundo, analizar la importancia del Tratado de Libre Comercio entre la UE y México para las relaciones comerciales entre EC y México, junto con un análisis de la DC de los países correspondientes. Tercero, estudiar el potencial futuro de las relaciones económicas y comerciales entre los países de EC y México. Además de los objetivos mencionados, otra meta es dar a conocer a los empresarios mexicanos, a los de EC y al público en general, las posibles oportunidades para las empresas en las regiones respectivas, con el fin de apoyar el desarrollo de las relaciones en general.

El contenido de la investigación incluye, en primer lugar, establecer el Marco teórico, en el que se aclaran algunos de los conceptos clave utilizados a lo largo de la investigación: *Europa Central, Unión Europea, Política Exterior, Política Comercial, Comercio Internacional y Diplomacia Comercial*. En la siguiente sección se desarrolla el Marco metodológico, en el que se describe la técnica utilizada en la presente investigación, la cual está constituida por tres capítulos mutuamente dependientes.

En las dos primeras secciones del primer capítulo se presentan los hechos básicos sobre cada región, se explican brevemente los cambios que se dieron en los cinco países centroeuropeos durante las dos últimas décadas y los cambios en la política y economía mexicana. En la tercera sección se describen las relaciones entre los países de EC y México antes de la admisión de los cinco países a la UE en mayo de 2004. Se mencionan los tratados bilaterales, la influencia mutua y en general, la importancia de las relaciones antes de 2004. El primer capítulo termina con una sección sobre la adhesión de los cinco países centroeuropeos a la UE, enfatizando el Tratado de Libre Comercio entre México y la UE, así como otros tratados bilaterales.

El segundo capítulo se enfoca a las relaciones comerciales actuales entre las dos regiones; se detallan las características del mercado centroeuropeo y mexicano; se dan a conocer los resultados de la investigación sobre el volumen y tipos de mercancías que ambas regiones comerciaban antes y después de 2004; y al final del capítulo se analiza el monto e importancia de la inversión extranjera directa en México proveniente de los países centroeuropeos y viceversa.

El tercer capítulo describe la importancia de la DC en las relaciones comerciales entre las dos regiones. Minuciosamente se describen dos tipos de DC: “la promoción de exportaciones de bienes y servicios nacionales así como la atracción de proyectos de inversión extranjera directa” y “la Diplomacia Empresarial”. Se presenta la manera como la DC se realiza de los países centroeuropeos hacia México y viceversa. Se da a conocer el trabajo que llevan a cabo las embajadas y agencias de promoción y de turismo de los países centroeuropeos en México y de México en EC, con el fin de promover las exportaciones de sus países y atraer inversión extranjera directa. Se incluye una sección sobre las exposiciones nacionales y giras de empresarios, las cuáles sirven como una herramienta poderosa de promoción en el extranjero.

En las conclusiones y perspectivas se sumarán los hechos y resultados de la investigación, enfatizando las oportunidades de las relaciones económicas y comerciales en particular, en un plazo de tres a cinco años.

Marco Teórico

Actualmente, las relaciones políticas de cada uno de los países centroeuropeos con México no pueden ser observadas solamente desde lo bilateral. Después de 2004, estas relaciones se han reflejado en un marco más amplio, ya que la UE comenzó a jugar un papel preponderante como organismo intergubernamental, al ser la organización de integración regional del mundo más desarrollada desde el punto de vista económico y político. Su predecesor, la Comunidad Europea (CE), fue fundada en 1957¹. La UE desde su creación no ha dejado de crecer. Para esta investigación resulta de suma importancia subrayar que todos los países centroeuropeos son parte de esta comunidad de naciones. Eso significa que en muchos asuntos dependen de las decisiones comunes de todos los países miembros. Las decisiones de política se toman en dos sedes, *Estrasburgo* y *Bruselas*, las cuales obtuvieron mayor importancia con la ratificación del Tratado de Lisboa.

Considerando el término de Europa Central (EC) como base para la investigación de las relaciones políticas y comerciales entre México y esta región, es pertinente aclarar qué es EC. Primero que nada, hay que aclarar qué es la región. Según Louis-Seiler, la región se puede definir como estructura. Hablando con más detalle, “estructura” significa un sistema de relaciones entre los países que subsuman a los hechos sociales y en el que influyen los actores y las organizaciones de una manera inconsciente.² Hasta el día de hoy, en México se usa el término de Europa del Este o Europa Oriental, cuando se menciona precisamente la región histórica de EC, la cual no tiene prácticamente nada en común con Europa del Este; ni histórica, ni culturalmente.

Por otra parte, la confusión es comprensible dado que el significado de EC provoca varias controversias. Un repaso en la literatura señala claramente que no existe una única definición de EC. Las fronteras con otras regiones europeas están claramente delimitadas mediante las barreras geográficas: los Alpes al Sur y el Mar Báltico al Norte. Sin embargo, las fronteras geográficas del Este y del Oeste, prácticamente no

¹ Los países fundadores fueron Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y República Federal Alemana.

² Véase Louis-Seiler, D., *Inter-ethnic relations in East Central Europe: the quest for a pattern of accommodation*, *Communist and Post-Communist Studies*, vol. 26, no. 4 (1993), p. 352.

existen. A pesar de las controversias, según la mayoría de los expertos³, los siguientes países se consideran como centroeuropeos: Alemania, Austria, Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Liechtenstein, Polonia, la República Checa y Suiza. No obstante, la complejidad cultural e histórica de Europa ha provocado que algunas regiones de otros países sean también consideradas como parte de EC; tal es el caso de *Transilvania*, en Rumania, *Vojvodina* en Serbia, *Zakarpattia Oblast* en Ucrania, *Kaliningrad Oblast* en Rusia, *Alsace* en Francia, *Tirol* en Italia y las regiones del Norte de Croacia. Algunas enciclopedias, inclusive, dividen los países centroeuropeos en dos grandes grupos: los países alpinos⁴ y los países del Grupo Visegrád⁵. En esta investigación se trabajará con aquellos países centroeuropeos que forman parte de la UE y al mismo tiempo que cumplen con la característica de haber pertenecido al campo de los países Socialistas hasta el año 1990.

Otro término utilizado a lo largo de la investigación es Política Exterior (PE). Por ésta se entiende una “*estrategia política, conducida a través de un gobierno para normar las relaciones exteriores de un país en función del interés nacional*”⁶.

De acuerdo con Carbaugh⁷, la definición de Comercio Internacional, sobre la cual trata el Segundo capítulo, es “*el flujo de bienes y servicios entre los países*”. De forma similar a la PE, la Política Comercial es también sumamente importante, y se entiende como la estrategia política que un país utiliza para tratar de regular los flujos de comercio. Ésta se enfoca a manejar los temas sensibles de “qué”, “cuánto”, “cómo” y a “quién” un país exporta e importa sus bienes y servicios. La Política Comercial forma parte de la Política Económica y en un sentido más amplio también de la Agenda para el Desarrollo de un país. La PE influye en la Política Comercial de todos los países y viceversa.

³ Véase Anexo 1.

⁴ Los países centroeuropeos que comparten los Alpes. Se trata de Alemania, Austria, Suiza, Eslovenia y Liechtenstein.

⁵ Grupo Visegrád es una alianza política de cuatro países – Polonia, la República Checa, Eslovaquia y Hungría.

⁶ Definición ofrecida por el Dr. V. Kerber, profesor de ITESM, Campus Ciudad de México, en enero 2009, en el curso de Diplomacia y Política Exterior Mexicana de la Maestría en Estudios Internacionales.

⁷ Carbaugh (2004, p. 110).

Hablando del comercio, no podemos olvidar que tanto los países centroeuropeos como México subyacen dentro del sistema multilateral de la OMC⁸. Gracias a éste, se fijan las reglas en el comercio internacional, garantizando que tanto México como los países centroeuropeos manejen un mercado libre y abierto.

Al referirnos a las políticas Exterior y Comercial de las dos regiones, existe una diferencia entre ellas. El “juego de dos niveles”, popularizado por Putnam⁹ en 1988, se implementa de diferente forma en México que en los países centroeuropeos. Putnam nos permite entender la interacción simultánea de los ámbitos internacional y nacional, entendidos como los dos niveles. En el Nivel I, ocurre una negociación en el ámbito internacional, las partes exponen sus propuestas y buscan su aprobación. Por lo mismo, *“los gobiernos nacionales buscan maximizar su propia habilidad para satisfacer las presiones domésticas, mientras minimizan las consecuencias adversas de los procesos internacionales”* Putnam (1988, p. 434). En el Nivel II, generalmente el gobierno debe negociar la ratificación de la propuesta alcanzada en el Nivel I con los grupos de intereses y en el poder legislativo; en este sentido, *“los grupos domésticos persiguen sus propios intereses mediante presiones al gobierno para que adopte políticas que les sean favorables, mientras los políticos buscan coaliciones con estos grupos de interés”* Putnam (1988, p. 434). Los dos Niveles influyen mutuamente, así que resulta difícil descifrar cuál es el decisivo. Sin embargo, no se pretende explicar detalladamente el proceso de decisión al nivel doméstico en el caso de cada uno de los países de EC. Para la presente investigación es importante destacar que en el caso de la UE, se puede utilizar la explicación de Putnam pasándolo a un modelo de *tres niveles* – el doméstico, el de la Unión Europea y el internacional. Es decir, lo que distingue a los países de EC y México es el nivel de la UE, el cual representa prácticamente también el nivel doméstico. Mientras en el caso mexicano el nivel doméstico es representado solamente por las decisiones tomadas en México, el nivel doméstico de los países centroeuropeos se produce *de facto* en Bruselas (aparte de sus capitales nacionales).

La Diplomacia Comercial, sobre la cual tratará el Capítulo Tres, merece otra definición que es pertinente aclarar, a pesar de que se explicará detalladamente más

⁸ Organización Mundial de Comercio.

⁹ Putnam, R. (1988, pp. 427-460), “Diplomacy and domestic policy: the logic of two level games”.

adelante. Entre los autores de literatura especializada no existe un consenso sobre la definición de ésta. Generalmente se entiende por DC: *“Un conjunto de actividades que llevan a cabo los poderes ejecutivos de los gobiernos centrales con el fin de definir la estrategia comercial de un país, acordar las reglas comerciales internacionales y mejorar o facilitar las relaciones comerciales con otros países”* Barrera (2009).¹⁰

¹⁰ Definición ofrecida por Dr. J. Barrera, profesor de ITESM, Campus Ciudad de México, en octubre de 2009, en el curso de Comercio Internacional de la Maestría en Estudios Internacionales.

Marco Metodológico

El proyecto se lleva a cabo en el marco de una investigación basada en documentos oficiales, bases de datos y entrevistas con expertos, conjuntamente con información recabada en diferentes fuentes bibliográficas.

En el segundo capítulo se utilizarán estadísticas oficiales de comercio entre México y los países de EC. También se compara el volumen de las principales mercancías de exportación de los países centroeuropeos a sus otros socios en Europa y América Latina, y de manera similar se compara con las exportaciones mexicanas a otros países de Europa.

Ahora bien, en cuanto a la medición de las exportaciones de México a EC, tenemos que enfrentar el siguiente problema. Se ha descubierto que las estadísticas oficiales de México indican un volumen de exportación mucho menor que las estadísticas de los países de EC, en cuanto a las importaciones de México. Este desajuste es causado por la forma en la que se registran las exportaciones en el comercio exterior. No toda la mercancía proveniente de México que termina en los países de EC está registrada en México como “exportaciones a EC”. La razón es que los distribuidores de mercancía mexicana en Europa muchas veces tienen la sede y bodegas en un país distinto al país de destino final y así la exportación “termina” para México en aquel país de tránsito.¹¹ Es por eso que las diferencias en las estadísticas comerciales oficiales de México y los países de EC son considerables. Sin embargo, en el proyecto se logró anular estas discrepancias y trabajar con la exportación e importación según su destino real, gracias a que se han tomado los datos sobre las importaciones mexicanas a la EC de las estadísticas centroeuropeas. La misma metodología se utilizó para identificar las exportaciones de EC a México.

Como se ha escrito, el trabajo consta de tres capítulos con diferentes enfoques. El primer enfoque es el más amplio y abarca las relaciones internacionales y políticas entre las dos regiones. El segundo, con el conocimiento obtenido del primero, abarca las relaciones comerciales; y el tercero, el enfoque más especializado, abarca la DC. En las conclusiones se mencionan también ciertas perspectivas que aún no han sido

¹¹ Tal es el caso de grupo Modelo, el cual tiene sede en Bélgica. Información ofrecida por el Dr. J. Barrera Flores, profesor del ITESM, Campus Ciudad de México.

mencionadas a lo largo de los tres capítulos. El énfasis del trabajo es en las relaciones comerciales y la DC. La investigación sobre las relaciones en general se empieza en el inicio del siglo XX, subrayando las relaciones después del 1993, año en el que todos los países de EC ya se habían independizado, incluyendo así el caso de la separación de Checoslovaquia. Sobre el comercio se inicia a partir del 2000, enfatizando el año 2004, cuando la región de EC fue admitida a la UE. La investigación de la parte comercial termina en el año 2008.

Capítulo 1

Relaciones políticas entre México y Europa Central

1.1 Información básica sobre Europa Central

En las décadas previas y posteriores a la Caída de la Cortina de Hierro, la región de EC no ha sido prioridad para los estudiosos de las relaciones internacionales. Tal vez por su historia compleja y confusa, o porque no ha sido ni tan exótica pero tampoco tan familiar, no se ha levantado una mayor ola de interés sobre esta parte de Europa. Aunque es indudable que ha jugado un papel clave en la historia mundial de los últimos quinientos años. Sólo si mencionamos el siglo XX, ambas Guerras Mundiales empezaron en esta región e incluso la Guerra Fría.¹²

Milán Kundera decía, que la gente de EC ha experimentado “*una historia extremadamente concentrada*” Wandycz (1992, p. 11). De acuerdo con Hyde-Price, a lo largo de su historia esta región ha sido demasiado llena de guerras, revoluciones, invasiones, golpes de Estado, momentos de miseria, opresión, igual que de gloria y triunfo.¹³

La importancia de EC en el contexto internacional data de siglos atrás. Como bien señaló el conocido geopolítico inglés, Halford MacKinder: “*Quien tiene bajo su influencia a EC, tiene bajo su influencia también a Rusia. Quien tiene bajo su influencia a Rusia, tiene bajo su influencia a la masa continental [euroasiática]. Quién domine la masa continental, domina el mundo*” Robejšek (2006, p.131). Ya sabemos, que esta situación fue claramente entendida por Napoleón y por Hitler en sus intentos por conquistar Rusia mediante la invasión de los Estados centroeuropeos. Podemos especular si lo dicho por MacKinder tiene todavía su lugar en el siglo XXI, porque probablemente sería más exacto expresar que hoy en día, el “ruido de las armas” fue cambiado por el flujo y competencia comercial, pero a pesar de esto, EC no ha perdido su importancia.

Para fines de esta investigación, es pertinente mencionar algunos hechos básicos que influyeron en los países de EC después de la Segunda Guerra Mundial (SGM).

¹² Véase Wandycz, 1992, p.10.

¹³ Véase Hyde-Price, 1996, p.11.

La Conferencia en Yalta¹⁴ de 1945, al final de SGM, decidió el destino de EC. La principal parte de esta región se convirtió en área dependiente de la URSS¹⁵. Eso causó que casi durante medio siglo los países centroeuropeos no lograran fijar soberanamente el rumbo de sus políticas exteriores y comerciales. La economía de los países Socialistas se basaba en la economía planeada y centralizada. El sistema de defensa entre los países del bloque Socialista fue reforzado con la fundación del tratado político-militar de 1955: *El Pacto de Varsovia*. Éste intentaba contrarrestar la existencia de la OTAN, fundada en 1949. En cuanto al comercio y economía, para responder al sistema occidental de Bretton Woods con su Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional y GATT, Moscú decidió establecer, junto con los países satélites, el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME). Los miembros fundadores eran Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania y la URSS. El objetivo principal del CAME fue fomentar el intercambio comercial¹⁶ entre los países miembros y contrarrestar, una vez más, la influencia de EE.UU. Por decisión de Moscú, los países Socialistas de EC eran forzados a rechazar el Plan Marshall en su intento de recuperación de las economías europeas tras la SGM.

Las primeras señales de descontento con el sistema político en la sociedad de los países Socialistas de EC ocurrieron en Hungría en 1956. La siguiente ola de revuelta y esfuerzo para establecer un tipo de “comunismo con rostro humano” ocurrió en Checoslovaquia en los años 60’s¹⁷ del siglo pasado. Ambos movimientos fueron oprimidos con la intervención militar de la URSS. Para terminar, en los años 80’s en Checoslovaquia se volvió importante el movimiento de los intelectuales “Carta 77” y en Polonia el movimiento ciudadano “Solidarność”. Estos empezaron a derrotar el sistema Socialista; aunque los eventos mencionados, fueron sólo algunos hitos que ayudaron a causar la caída de la Cortina de Hierro. Existe polémica acerca de qué tanto influyeron los movimientos sociales en los países de EC en los eventos de 1989. Por una parte,

¹⁴ Conferencia entre los representantes de Gran Bretaña, EE.UU. y la URSS dónde se estableció *de facto* el orden internacional de la posguerra.

¹⁵ J. V. Stalin prometió no involucrarse en los asuntos de los países liberados parcialmente por el Ejército Rojo (Hungría, Checoslovaquia, Polonia) y dejar espacio al procedimiento de elecciones libres. Sin embargo, las primeras elecciones de la posguerra en EC fueron manipuladas por la URSS, utilizando la propaganda y prácticas de intimidación hacia los países centroeuropeos. Mayor detalle en: www.masarykovaspolecnost.info/masarykovaspolecnost/ml9801_03.htm

¹⁶ Para más información véase The Council for Mutual Economic Assistance disponible en: http://memory.loc.gov/frd/cs/germany_east/gx_appnb.html

¹⁷ La llamada “Primavera de Praga” terminó con la intervención de los ejércitos del Pacto de Varsovia.

Santillán (2008, p. 182) está convencido de que el papel de la sociedad civil fue decisivo para la derrota del comunismo. Por otra parte, Pond¹⁸ señala que no se puede olvidar que la Cortina de Hierro cayó porque la Unión Soviética y Estados Unidos se pusieron de acuerdo.

Por lo menos en el caso de los países de EC es difícil estar de acuerdo con Francis Fukuyama y su famoso *Fin de la historia*, el cual vendría después de la derrota del comunismo. Más bien se puede coincidir con Hyde-Price cuando opina que en el caso de EC más bien se trató del “*renacimiento de la historia*” Hyde-Price (1996, p.4).

La transición política, económica y social en EC fue compleja y tuvo lugar hasta el año 2004. Algunos países, como Polonia en 1990, dieron prioridad a la llamada “*terapia de shock*”¹⁹. Es decir, de un día al otro se liberalizó casi todo, desaparecieron subsidios del estado, subieron precios y los empleados estatales fueron despedidos. Los ciudadanos, hambrientos por cambio y democracia, aceptaron los cambios que bajaron el nivel económico de su vida drásticamente. Las estructuras antiguas y garantías sociales muchas veces terminaron. Se puede polemizar con Kolodko y Beyme, quienes señalan la urgencia de empezar a construir desde cero, dado que no existían las bases para el establecimiento de instituciones democráticas, las cuáles eran inexistentes. Beyme (1996, p. 97) indica que para acercarse a “Occidente” tuvo que cambiarse la estructura de dominio de propiedad. Fue por eso, que en Polonia, Hungría y Checoslovaquia se privatizaron miles de empresas estatales.

Después de 1990, los países de EC buscaron renovar las relaciones con el resto de Europa (Occidental) y así lograr una adhesión más rápida a la UE. Los países de EC tuvieron que cumplir varias condiciones estrictas (económicas y democráticas) y todavía los esperaba un largo camino. Pero más que nada, los países centroeuropeos tuvieron que probar que fuesen capaces de cooperar entre ellos mismos. La UE quiso saber qué tanto los centroeuropeos podían cooperar constructivamente en un foro multilateral,²⁰ y tuvo la oportunidad de observar y aprobar esto en el “*Grupo Visegrád*” y su equivalente

¹⁸ Pond, E. p. 19.

¹⁹ Véase para mayor información Kolodko, Grzegorz W. (2005a).

²⁰ Véase Hyde-Price, p. 129.

económico, el Acuerdo centroeuropeo de libre comercio (CEFTA). Estos eran los primeros regímenes internacionales²¹ en EC después de 1989.

El Grupo Visegrád (V4) fue establecido en 1991 como alianza política entre Polonia, Checoslovaquia y Hungría.²² Su reto principal fue cooperar entre ellos para una mayor integración europea. CEFTA, una extensión económica del Grupo de Visegrád, se estableció en 1992 entre los tres países; y en 1996 se unió Eslovenia. A través del CEFTA, los países de EC, una vez más, buscaron acercarse a las prácticas de la UE y facilitar el crecimiento económico de la región. Sin embargo, la voluntad para el establecimiento de este régimen no fue la misma en los países de EC; los polacos, en este caso, fueron entusiastas. Por otra parte, el entonces Primer Ministro de la República Checa, Klaus, criticó la cooperación centroeuropea multilateral. Klaus estaba convencido que si hubieran ido los checos por su propia cuenta, hubieran podido ingresar a la UE más pronto, Hyde Price (1996, p. 127). Para ser miembro del CEFTA se requería cumplir algunos criterios como: membresía previa en la OMC, Asociación con la UE y tratados de libre comercio con los demás miembros del CEFTA. Al entrar a la UE en 2004, los países fundadores del CEFTA dejaron de ser miembros de éste.

En cuanto al régimen del comercio mundial, desde el 1 de enero de 1995 todos los países centroeuropeos se convirtieron en miembros fundadores de la OMC, con excepción de Eslovenia, que se incorporo seis meses más tarde.

En cuanto a la defensa, ha sido casi un hecho obligatorio para los que quisieran entrar a la UE ser miembro del sistema de seguridad colectiva de los demás países europeos, es decir la OTAN. A pesar de que existió un convenio tácito entre EE.UU. y la antes URSS, la OTAN no iba a ampliar su “frontera” hacia el Este, e incluso muchos expertos pensaron que no podría ocurrir²³; sin embargo, pasó lo contrario: los primeros tres países del antiguo Pacto de Varsovia entraron a la OTAN en 1999. El entonces sueño impensable para los ciudadanos de Polonia, Hungría y la República Checa en 1990, se volvió realidad el 12 de marzo de aquel año.

²¹ De acuerdo con Krasner, un régimen internacional se puede definir como “*grupo de principios explícitos e implícitos, normas, reglas y procedimientos acordados con el fin de regular un aspecto específico.*” Krasner (1983, p.2).

²² La inspiración a este nombre vino de la reunión entre los reyes de Bohemia, Polonia y Hungría que se reunieron en 1335 en Visegrád y acordaron una cooperación entre sus países.

²³ Para mayor información véase Matějka, Z. (2007, p.52).

Hoy en día, de acuerdo con las estadísticas económicas, los países de EC están prosperando. Sin embargo, el antiguo ministro de economía de Polonia, G. Kolodko, ha indicado que no todos los países están mejor que antes de 1990, dado que en el 2004 la fortaleza económica y el nivel de consumo no alcanzaban los niveles de 1989 en los países en transición europeos. Aparentemente esta afirmación fue sesgada al incluirse países de Europa del Este tales como Rusia, Ucrania, Bielorrusia, etcétera, y compararlos con los de EC. El método de comparación usado por Kolodko, (Kolodko, p. 46) contrasta con el del presidente del Banco Central checo Hampl²⁴, quien habla sobre la importancia de distinguir entre cada uno de los países de EC y del Este.

Como menciona Huntington, *“la consolidación de las democracias se vuelve real sólo después de dos pruebas de cambios bruscos, es decir, cuando un país experimenta dos cambios de gobierno pacíficamente”*²⁵, que de ser así, todos los países de EC cumplieron con este criterio.

Un hecho es indudable. Desde 1989 creció el número de personas excluidas de la sociedad y desempleadas. Sin embargo, en cuanto a la distribución del ingreso de sus ciudadanos, los países de EC son de los más igualitarios del mundo²⁶.

A continuación se dan conocer algunos hechos importantes acerca de los países de EC²⁷.

Polonia

Polonia se distingue de los demás países de EC con una característica importante: el número de habitantes. El país tiene una población mayor que la sumatoria de la población de los cuatro países restantes de EC. Polonia dio al mundo grandes personalidades como Copérnico, el papa Juan Pablo II, o el compositor Chopin. En la economía polaca el sector de servicios (64%) es el más importante, seguido por el de

²⁴ Véase Hampl, M. ‘Central and eastern European’ label has stopped making sense. 26.2.2009. Disponible en: http://www.ft.com/cms/s/0/ca5d17ce-03a5-11de-b405-000077b07658.html?nclick_check=1

²⁵ Citado por Prudencio Vallejo (2004, p. 50).

²⁶ Entre los países de la OECD México encabeza la lista de desigualdad y pobreza, seguido de Turquía. En el extremo opuesto está la República Checa y Suecia. Véase por mayor información: http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_7684000/7684619.stm

²⁷ A lo largo de la investigación, los países de EC no están ordenados siguiendo el orden alfabético, como es la costumbre diplomática, sino por su posición geográfica (del Norte hacia el Sur), que es el orden que generalmente se utiliza cuando se habla de Europa Central.

industria (32%) y agricultura, que ocupa sólo 4 % del PIB de Polonia.²⁸ En cuanto a sus exportaciones, estas representan 37% del PIB²⁹.

La República Checa

A lo largo de su historia, la región donde hoy se encuentra la República Checa ha cambiado repetidas veces tanto de nombre³⁰, como de gobernantes. Lo que siempre ha quedado para los checos, herederos de la cultura eslava y germana, ha sido el posicionamiento geográfico privilegiado, desde el punto de vista comercial y económico. Pero también peligrosamente inestable, desde la perspectiva militar-estratégica.

Como menciona el Embajador de la República Checa en México³¹, la Checoslovaquia moderna figuraba entre los diez países más desarrollados del mundo antes de la SGM. Sin embargo, el desarrollo fue detenido por la ocupación nazi (1938), seguido por el Golpe de Estado Comunista (1948) y finalmente, después de la Primavera de Praga, por los tanques del Pacto de Varsovia (1968).

La economía checa está compuesta por el sector de servicios (60%), industria (38%) y agricultura, con tan sólo 2% del PIB. La República Checa se encuentra entre los países más dependientes del comercio internacional, con una economía orientada a las exportaciones. En 2008, la exportación total del país representó 77% del PIB.³²

Eslovaquia

Tras el llamado “Divorcio de Terciopelo” en 1993, Eslovaquia, junto con la República Checa, es uno de los países más recientes en el mapa político del mundo. Hoy en día, es el segundo país del *ex-bloque Socialista* que usa el Euro como su moneda. Sin embargo, la riqueza histórica y cultural está presente también en este país. Eslovaquia y su capital actual Bratislava, fue sede del Imperio de los Habsburgo. Emplazamientos históricos, tales como la fortaleza medieval más extensa de Europa

²⁸ 2008, véase http://ddp-ext.worldbank.org/ext/ddpreports/ViewSharedReport?&CF=&REPORT_ID=9147&REQUEST_TYPE=VIEWADVANCED

²⁹ Cálculo de la parte porcentual en el PIB elaborada con las cifras de FMI y TradeMap.

³⁰ Loeza, J. (2009, p. 3).

³¹ *Idem*.

³² 2008, véase http://ddp-ext.worldbank.org/ext/ddpreports/ViewSharedReport?&CF=&REPORT_ID=9147&REQUEST_TYPE=VIEWADVANCED

Central³³, Spišský Hrad, son sólo una de las evidencias del pasado relumbrante. En la economía eslovaca prevalece el sector de servicios (55%), industria (41%) y agricultura (4%). De la misma manera como la R. Checa, también Eslovaquia depende de su exportación de fuerte manera. En 2008, la exportación eslovaca representó 74% del PIB.

Hungría

A diferencia de Polonia, la R. Checa y Eslovenia, durante la SGM Hungría pertenecía a los aliados de *Alemania Nazi*. Así que en 1945, Budapest no fue “liberado” por el Ejército Rojo, sino que empezó un periodo de ocupación³⁴ soviética. Hungría será recordada por siempre por su valiente revolución contra el Estalinismo en 1956. Hungría fue, así mismo, la patria de compositores como Franz Liszt, Béla Bartók y Zoltán Kodály.³⁵ Después de 1990, Hungría empezó a jugar un papel más importante en la política internacional. Desde 1992 ha sido dos veces miembro no permanente del Consejo de Seguridad de la ONU³⁶.

El PIB de la economía húngara se conforma por el sector de servicios (66%), industria (29%) y agricultura (4%)³⁷. En cuanto a las exportaciones totales, éstas representaron 70% del PIB en 2008.

Eslovenia

Eslovenia es el país más pequeño de los países de EC. Fue la primera república que se separó de Yugoslavia³⁸ tras la caída de la Cortina de hierro. Inmediatamente volvió a buscar su destino en su cuna histórica – Europa Central. Su capital Liubliana conserva múltiples evidencias sobre sus lazos con Austria, Checoslovaquia e Italia. En la economía eslovena prevalece el sector de servicios (63%), industria (34%) y agricultura (3%). En 2007, las exportaciones de Eslovenia representaron 54% del PIB.

³³ *La UE sigue creciendo*, Comisión Europea, Luxemburgo, (2001, p.7).

³⁴ Véase Hyde-Price, p.31

³⁵ *La UE sigue creciendo*, Comisión Europea, Luxemburgo, (2001, p.6).

³⁶ Véase Hyde-Price, p.32

³⁷ Véase <http://ddp->

ext.worldbank.org/ext/ddpreports/ViewSharedReport?&CF=&REPORT_ID=9147&REQUEST_TYPE=VIEWADVANCED

³⁸ *La UE sigue creciendo*, Comisión Europea, Luxemburgo, (2001, p.7).

Tabla 1.1 Información básica sobre Europa Central

	Polonia	Rep. Checa	Eslovaquia	Hungría	Eslovenia
Población (millones)	38 ³⁹	10,5 ⁴⁰	5,4	10	2
Superficie (km ²)	312.679	78.886	49.035	93.030	20.273
PIB (millones USD) ⁴¹	668.551	261.777	119.464	196.417	59.413
PIB/per capita (USD) ⁴²	17.536	25.118	22.096	19.553	29.520
Ingreso a la UE	1.5.2004	1.5.2004	1.5.2004	1.5.2004	1.5.2004
Divisa	Zloty	Koruna	Euro	Forint	Euro
Idioma oficial	Polaco	Checo	Eslovaco	Húngaro	Esloveno
Ciudad capital	Varsovia	Praga	Bratislava	Budapest	Liubliana

Fuente: Elaboración propia con datos de CIA - The World Factbook (2010), si no se menciona otra fuente.

Tabla 1.2 Participación en Organismos y Mecanismos de Cooperación internacionales

	Polonia	República Checa	Eslovaquia	Hungría	Eslovenia
ONU	SI	SI	SI	SI	SI
UE	SI	SI	SI	SI	SI
OMC	SI	SI	SI	SI	SI
OCDE	SI	SI	SI	SI	NO
UNESCO	SI	SI	SI	SI	SI
OTAN	SI	SI	SI	SI	SI
Grupo Visegrád	SI	SI	SI	SI	NO
Divisa Euro	NO	NO	SI	NO	SI
Zona Schengen	SI	SI	SI	SI	SI

Fuente: Elaboración propia con datos de CIA - The World Factbook (2010).

El índice de *Freedom House* (Tabla 1.3) sirve para comparar únicamente a los países de EC en transición, después de 1989. El índice de democracia de *The Economist*, tiene un valor agregado ya que compara la mayoría de los países. Es decir, 167 países en la escala de 0-10, donde **10 es democracia perfecta** y **0 regímenes autoritarios**. De los países investigados en este proyecto el mejor lugar (19) lo ocupa la R. Checa con un índice de 8.19, seguido por Eslovenia (30, 7.96), Hungría (40, 7.44) Eslovaquia (44, 7.33), Polonia (45, 7.30) y México (55, 6.78). Así que según el índice, no hay tanta diferencia entre los países de EC en sí y ni si quiera entre éstos y México.

³⁹ Información estadística para 1.10. 2009. Rocznik Demograficzny – Estadística demográfica de Polonia, disponible en http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbr/gus/PUBL_demographic_yearbook_2009.pdf

⁴⁰ Información estadística para 30.9.2009, Oficio de las Estadísticas de la República Checa, disponible en http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/obyvatelstvo_lide

⁴¹ Información estadística del Fondo Monetario Internacional, 2008.

⁴² Información estadística del Fondo Monetario Internacional, 2008.

Tabla 1.3 Índices de democracia de los países centroeuropeos

Para indicar la evolución de los países que pasaron por la transición, se mencionan índices del 1997 y 2005. En la primera columna se han seleccionado temas de importancia para el desarrollo democrático. En la escala de 1 a 7; **1** representa el **mejor** nivel posible, **7** el **peor**. Los números provienen de la base de *Freedom House*.

	Polonia 1997/2005	R. Checa 1997/2005	Eslovaquia 1997/2005	Hungría 1997/2005	Eslovenia 1997/2005
Democracia	1.58 / 2.00	2.08 / 2.29	2.71 / 2.00	1.88 / 1.96	1.88 / 1.68
Proceso electoral	1.50 / 1.75	1.25 / 2.00	3.75 / 1.25	1.25 / 1.25	2.00 / 1.50
Involucramiento de la Sociedad Civil	1.25 / 1.25	1.50 / 1.50	3.25 / 1.25	1.25 / 1.25	2.00 / 1.75
Media independiente	1.50 / 1.50	1.25 / 2.00	4.25 / 2.25	1.50 / 2.50	1.75 / 1.50
Gobernanza local	1.75 / 2.00	2.00 / 2.00	3.75 / 2.25	1.75 / 2.25	2.50 / 1.50
Independencia del Sistema Judicial	1.50 / 2.00	1.50 / 2.50	4.00 / 2.00	1.75 / 1.75	1.75 / 1.50
Corrupción	2.25 / 3.00	3.25 / 3.50	3.75 / 3.00	2.50 / 2.75	2.00 / 2.00

Fuente: *Elaboración propia con datos de Freedom House, (Nations in Transit, 2005)*

1.2 Información básica sobre México

A pesar de que en Europa, México es conocido en particular por sus civilizaciones antiguas, riqueza cultural y la naturaleza, para los fines de este proyecto es de mayor importancia su peso político y fortaleza económica. Medida por el producto interno bruto, la economía mexicana es la decimoprimer del mundo⁴³. Según Dávila, el tamaño de la economía mexicana se traduce “*en el peso específico en los organismos internacionales. En esta dimensión, México es lo que se denomina una potencia intermedia*” Dávila (2005, p.303). El otro lado de la moneda, es desgraciadamente el alto nivel de desigualdad y pobreza, que son factores de debilidad. México disfruta de una posición geopolíticamente estratégica. Sirve como enlace entre Norteamérica y América del Sur y entre Asia y los países del continente americano.⁴⁴ A lo largo del siglo XX, la política exterior de México cambiaba su rumbo. Lo que distinguió a México de los otros países durante el siglo XX, fue su neutralidad; ya que a partir de la SGM el mundo fue dividido en dos campos: el Socialista y el Capitalista. En México, similarmente como en EC, no existió pluralidad política en la segunda mitad del siglo XX. La dictadura del PRI duró en México hasta el año 2000.

⁴³ El PIB de México en 2009 fue 1.563 billones de USD (The Economist Intelligence Unit).

⁴⁴ Véase Dávila, p. 304.

En cuanto al comercio, el proceso de liberalización comercial e inserción en la economía mundial y la apertura económica de México se inició en los años 80s del siglo XX, bajo el Presidente Miguel de la Madrid. México cambió el modelo económico de crecimiento hacia dentro por el crecimiento hacia fuera (1983). Antes, México tenía un modelo de crecimiento basado en la sustitución de las importaciones. El proteccionismo y el énfasis en proteger a la industria nacional se mantuvieron hasta los años 80's. Antes de que el país fuera admitido al GATT en 1986, México siguió la política comercial de Apertura Unilateral desde 1984 – disminuía los aranceles, para que pudieran entrar mercancías de otros países, sin pedir nada a cambio. La inserción de México en la economía mundial empezó con la demanda para adherirse al GATT, que ocurrió en 1985. El proceso de apertura multilateral culminó con la OMC en 1995⁴⁵.

Desde 1992, mientras seguía con la Apertura Multilateral, comenzó a practicar también la Apertura Recíproca⁴⁶ - vía los Acuerdos recíprocos como los TLCs con Chile por un lado y EE.UU. y Canadá por otro (1994). Después del TLCAN, México continuó su proceso de inserción en la economía mundial a través de liberalización recíproca, con la conclusión de los Acuerdos de Libre Comercio bilaterales⁴⁷ con Costa Rica, Bolivia, Colombia y Venezuela⁴⁸ (1995), Nicaragua (1997), Chile (1998, modernizándose el anterior), la UE (2000), Israel (2000), Asociación Europea de Libre Comercio⁴⁹ (2001), Honduras, El Salvador y Guatemala (2001), Uruguay (2003) y Japón (2004). Actualmente, México es el país que más acuerdos de libre comercio tiene a nivel mundial. A partir del 2003 volvió al juego de la Apertura Unilateral y con ella alcanzó una disminución unilateral de los aranceles para algunas industrias.

Es importante mencionar también que en este último período de apertura, México ingresó a múltiples organismos de importancia mundial, entre ellos la OECD y APEC.

En cuanto a la economía mexicana de nuestros días y su relación con comercio, las exportaciones mexicanas representaron 27% del PIB en 2008.

⁴⁵ México eliminó barreras al Comercio para todos los países que ya eran miembros de la GATT-OMC y a cambio se obtuvieron los beneficios comerciales que ya estaban acordados en este foro.

⁴⁶ Apertura recíproca significa que los miembros de un tratado acuerdan eliminar barreras al comercio de forma mutua.

⁴⁷ Barrera, J. (2009, pp.25-26).

⁴⁸ Venezuela denunció al TLC en 2005. Véase Barrera, J. F. (2009, p.25).

⁴⁹ Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. Véase Barrera, J. F (2009, p.26).

1.3 Lazos históricos

La distancia entre la capital mexicana y la frontera más cercana de alguno de los países centroeuropeos es aproximadamente 9,730 km.⁵⁰ Parece claro que es en primer lugar por esta razón, que la influencia cultural e histórica mutua no es la misma que tiene por ejemplo EE.UU. en México, o Alemania en Polonia. La lejanía ha sido el factor crucial para el desarrollo de las relaciones mutuas. Sin embargo, también el factor político durante los dos últimos siglos ha jugado un papel importante. México fue considerado como un país neutral e interlocutor entre los campos Socialista y Capitalista. La cercanía con los países Socialistas de EC y México ha cambiado varias veces, dependiendo de las posturas de diferentes gobiernos mexicanos. Las primeras relaciones fuertes, en materia de comercio, fueron con Polonia y Checoslovaquia, dado su potencial industrial. Por otra parte, hasta los años 70's las relaciones con Hungría prácticamente no existieron por el rompimiento de las relaciones en la SGM.

1.3.1 Relaciones entre México y los países de Europa Central 1900's-2004

México – Polonia

En el caso polaco, los primeros contactos diplomáticos con México se iniciaron en 1921. México reconoció en este año el nuevo Estado de los polacos. En 1928, Polonia abrió su primer Consulado en la Ciudad de México y en consecuencia el siguiente año México abrió su Consulado en la capital polaca. Después, “*en 1930 se estableció la Legación mexicana en Polonia y en 1931 se abrió la Legación de Polonia en México*”.⁵¹ Cabe destacar que las relaciones entre México y Polonia no se interrumpieron durante la SGM, aunque el estado polaco oficialmente dejó de existir. México se opuso a la invasión alemana a Polonia en 1939.

Ya en 1942, el primer ministro del gobierno polaco en exilio, Sikorski, visitó México. Durante su encuentro con el presidente mexicano Ávila Camacho, arreglaron detalles sobre la aceptación de refugiados polacos, “*entre ellos, más de setecientos niños huérfanos*” (Embajada de Polonia).

⁵⁰ Distancia calculada con la información disponible en:
http://www.mapcrow.info/Distance_between_Prague_EZ_and_Mexico_MX.html

⁵¹ Véase para mayor información Embajada de la República de Polonia en México, disponible en:
<http://www.meksyk.polemb.net/index.php?document=30>

México fue el primer país de América Latina que reconoció el gobierno polaco provisional en 1945. En 1947 fue restablecida plenamente la Legación polaca en México. En los años cincuenta continuó el acercamiento entre Polonia y México, y mutuamente tuvieron lugar visitas de artistas, empresarios y políticos de alto nivel.⁵² Fue en el año 1960, cuando Polonia y México “*elevaron sus representaciones diplomáticas a rango de embajadas.*” (Embajada de Polonia). En 1963 las relaciones aún se reforzaron con la visita del primer ministro polaco a México y del presidente mexicano a Polonia. En los años 70’s y 80’s se realizaron otras visitas políticas, culturales y económicas mutuas, entre ellas a nivel parlamentario. Es rescatable en particular la visita de Presidente del Consejo del Estado polaco, Henryk Jablonski en 1979. Fue precisamente en esta época cuando se firmaron los convenios bilaterales de Cooperación Cultural y Educativa.

Visitas oficiales de Polonia a México de 1990 a 2004:

En 1998, el primer ministro de Polonia J. Buzek; en 2003, el ministro de Relaciones exteriores W. Cimoszewicz; y en 2004, el presidente de Polonia A. Kwasniewski.

Visitas oficiales de México en Polonia de 1990 a 2004:

En 2000, la Secretaria de Relaciones Exteriores, R. Green; y en 2004 el Presidente V. Fox.

México – Checoslovaquia (a partir de 1993 dos países - República Checa y Eslovaquia)

Las relaciones diplomáticas entre Checoslovaquia y México se establecieron, de forma similar como en el caso polaco, en 1922, cuando el primer Consulado de Checoslovaquia se abrió en México. En 1927 el nivel diplomático fue levantado cuando los Consulados cambiaron a Legaciones. A pesar de que México fue el único país democrático que rechazó desde su inicio la veracidad del Tratado de Múnich de 1938, de acuerdo con la fuente oficial⁵³ las relaciones fueron interrumpidas en marzo del año siguiente, cuando la Legación checoslovaca en México fue entregada a Alemania nazi. Transcurrieron sólo tres años y en 1942 las relaciones entre México y el Gobierno checoslovaco en exilio fueron renovadas. En 1959 el rango diplomático de la representación en los países respectivos ascendió a Embajadas (Embajada Checa).

⁵² Véase para mayor información Embajada de la República de Polonia en México, disponible en: <http://www.meksyk.polemb.net/index.php?document=30>

⁵³ Véase http://www.mzv.cz/mexico/es/relaciones_bilaterales/relaciones_con_mexico/index.html

Dado que en 1992 Checoslovaquia dejó de existir, México reconoció a la República Checa y a la República Eslovaca como los países sucesores desde el primer día del año 1993. A partir del 2000, los dos países cancelaron la obligación de visa recíprocamente.

Visitas oficiales de la R. Checa en México de 1993 a 2004⁵⁴:

En 1993, el Primer ministro V. Klaus; en 1995, el ministro de Relaciones Exteriores J. Zieleniec; en 1998, delegación de Senado checo; en 1999, el ministro para el Desarrollo local J. Císař, la Presidente de Senado L. Benešová y el ministro de Relaciones Exteriores J. Kavan; en 2000, el ministro de Agricultura J. Fencel y una delegación de empresarios; en 2000, el gobernador del Banco central checo, J. Tošovský y el ministro de Relaciones Exteriores J. Kavan; en 2002, el Primer ministro M. Zeman; en 2003, una delegación del Senado checo y el vicepresidente del Senado P. Mareš; y en 2004, dos visitas de la delegación del Senado checo.

Visitas oficiales de México a la R. Checa de 1993 a 2004:

En 1995, delegación de la Cámara de Diputados; en 2001, la Embajadora para los Derechos humanos y la democracia M. Acosta; en 2001, el Presidente de México, V. Fox; y en 2004, el Ministro de Turismo, R.E. Torres.

México – Eslovaquia

A pesar de que las relaciones diplomáticas entre México y Eslovaquia se establecieron en 1993, ya contaban con el precedente establecido desde 1922 con Checoslovaquia. *Visitas oficiales de Eslovaquia a México de 1993 a 2004⁵⁵:*

En 2001, el titular de Ministerio de Asuntos Exteriores, M. Tancár; en 2002, el titular del Parlamento J. Migoš, ministro de Economía P. Brño, en 2003, Secretario del Estado J. Berényi; en 2004, ministro de Asuntos Exteriores E. Kukan,

Visitas oficiales de México a Eslovaquia de 1993 a 2004:

En 2003, Subsecretaria de la Secretaría de las Relaciones Exteriores, A. Bezaury.

⁵⁴ Información de la Embajada de la República Checa en México.

⁵⁵ Información obtenida de P. Súlovský, diplomático de la Embajada de Eslovaquia en México.

México - Hungría

Las relaciones entre México y Hungría se establecieron en 1901 (como es *de facto* el caso de la R. Checa, Eslovaquia y Eslovenia, dado que éstos formaron parte del Imperio Austro-Húngaro). Los lazos históricos con el Imperio Austro-Húngaro son todavía más antiguos, ya que Maximiliano I, el hermano de Francisco José I – rey del Imperio Astro-Húngaro – fue emperador de México de 1864 a 1867. Después de la Primera Guerra Mundial, las relaciones entre México y el Imperio Austro-Húngaro terminaron. Y no fue sino hasta 1925 cuando se dieron las primeras relaciones de Hungría independiente con México⁵⁶ al ser acreditada la Legación mexicana en Italia, la cual también funcionó para Hungría. Al contrario de la actitud mexicana hacia los demás países de EC, las relaciones entre México y Hungría se suspendieron en 1941 y así se mantuvieron hasta 1974. En septiembre de este año se abrió la Embajada de México en Budapest.

Visitas oficiales de Hungría a México de 1990 a 2004:

En 1991, 1992 y 1997 el Ministro de Relaciones Exteriores; en 1997, el Presidente de Hungría, Goncz visitó al Presidente Zedillo⁵⁷ en México; en 2001, el Primer Ministro de Hungría.

Visitas oficiales de México a Hungría de 1990 a 2004⁵⁸:

En 1990, el Canciller de la Secretaría de las Relaciones Exteriores; en 1992, el Presidente Salinas de Gortari (la primera visita de mandatario mexicano); en 2004, el Presidente Vicente Fox.

México - Eslovenia

En cuanto a las relaciones con Eslovenia, es importante recordar que a mediados del Siglo XX este país formó parte de Yugoslavia. Yugoslavia y México eran considerados como unos de los pocos países *neutrales* en la época de la Guerra Fría. Jugando el papel neutral en la Asamblea General de la ONU y otros organismos internacionales, estos países rompían el sistema bipolar en la Guerra Fría. Tras la independencia de Eslovenia de Yugoslavia, México fue el primer país de AL en reconocer al Estado esloveno, en mayo de 1992. Las relaciones diplomáticas se

⁵⁶ Véase Hungary – Mexico relations, <http://www.time.com/time/magazine/article/0,9171,751335,00.html>

⁵⁷ Véase “Hungary sees closer ties with Latin America” disponible en <http://www.un.int/hungary/0509hula.htm>

⁵⁸ Véase Embajada de México en Hungría (2010).

establecieron el mismo día, cuando los presidentes intercambiaron cartas.⁵⁹ Desde el inicio, Eslovenia empezó a ser un aliado de México en los foros internacionales, tratando de encontrar nuevos socios mundiales para aumentar inversión y las exportaciones eslovenas. En 1999 los dos países suprimieron las visas para turistas. En 2003, en México se celebró la primera reunión de la Comisión esloveno-mexicana para la Educación y la Cultura. Asimismo, hacia 2003-2007, con este evento empezó la cooperación educativa entre México y Eslovenia.⁶⁰ Dado el tamaño de Eslovenia, éste no tuvo su propio consulado en México hasta 2009 y compartió los espacios de la Embajada de Austria en México.

Visitas oficiales de Eslovenia a México de 1990 a 2004:

En 1997, el Secretario de Relaciones Exteriores, I. Golob; y en 1999, el Primer ministro de Eslovenia, J. Drnovsek.⁶¹

Visitas oficiales de México a Eslovenia de 1990 a 2004:

En 2003, el ex-Presidente Zedillo se reunió con el Primer ministro Drnovsek.

Las relaciones entre los países de EC y México en la última década del siglo XX experimentaron cambios profundos. Por una parte, EC entró en un proceso de transición, democratización de la vida política e implementación de libre mercado. Por otra parte, en México se iniciaron reformas de apertura económica y modernización. Es decir, las dos regiones estaban ocupadas con asuntos aparentemente más importantes, como desarrollar relaciones con otros sitios “lejanos” del mundo. La mayoría de las empresas estatales de los centroeuropeos se convirtieron en empresas privadas, las cuales tenían problemas para sobrevivir en un principio. Esa fue una de las razones por la cual dejaron los mercados lejanos e inseguros, como México o la India, y se enfocaron en el mercado europeo. Después de un par de años, tanto los gobiernos como los empresarios de los países de EC se dieron cuenta de que fue un gran error. Los

⁵⁹ Véase *Prime minister Drnovsek in Mexico en Slovenia Bussiness Week*, <http://www.gzs.si/sbw/head.asp?idc=697>

⁶⁰ Véase *Conclusion of Session of the Mixed Commission for Co-operation in the Fields of Education and Culture between Slovenia and Mexico*, <http://www.mzz.gov.si/nc/en/tools/cns/news/article/999/9476/>

⁶¹ Véase Press Release 1078, (1998), National Palace, recuperado el 23 de enero de 2010, disponible en <http://zedillo.presidencia.gob.mx/welcome/bulletins/b1078.htm>

productos centroeuropeos en el mercado mexicano fueron sustituidos muy pronto por los de otros países que aprovecharon la retirada centroeuropea.

Cómo se descubrió mediante la investigación sobre las visitas oficiales, resulta claro que, por lo menos hasta 2004, el interés de profundizar en las relaciones mutuas surgió de los centroeuropeos. Las visitas oficiales de los países de EC se dieron con más frecuencia que las visitas oficiales de México.

Paradójicamente, en la época del socialismo en EC, en apariencia, esta región había estado más en contacto –políticamente y comercialmente– con México, que en los años noventa del siglo pasado. Como señaló el Señor Embajador de la R. Checa en México “*el volumen de comercio después del 1990 ni siquiera alcanzó el volumen de los años 70's*”⁶²

El volumen de comercio entre México y EC bajó drásticamente y el diálogo político se redujo a consultas políticas a nivel de subsecretarios de relaciones exteriores. Por otra parte, las dos regiones tuvieron mayor interacción a partir de 1989 en los organismos internacionales, como la OMC y la ONU.

1.3.2 Relaciones en el marco de Tratados Bilaterales hasta 2004

En el campo de las RI, los tratados bilaterales tienen, entre otros objetivos, subrayar la importancia política mutua entre los países. Dicho de otra forma: ¿Qué tanto se buscaron o qué importancia daban a las relaciones mutuas? Por este motivo, se considera pertinente investigar acerca de los Tratados⁶³ bilaterales entre los Estados Unidos Mexicanos (EUM) y cada uno de los países de EC que han celebrado a lo largo de su historia. En la investigación se utilizó la base de datos de tratados de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) y los equivalentes de los países de EC. Desgraciadamente, se descubrió que estas bases no siempre concuerdan. A pesar de esto, en las siguientes páginas se dan conocer los tratados que se han encontrado. Debido a la complejidad histórica, también se tuvieron que localizar tratados entre

⁶² Véase Loeza, J. (2009, p.6).

⁶³ De acuerdo con la Ley sobre la celebración de Tratados publicada en el Diario oficial de la Federación el 2 de enero 1992, *el Tratado es el convenio regido por el Derecho Internacional Público, celebrado por escrito entre el Gobierno de 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 dominación, mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos asumen compromisos*. En: <http://www.sre.gob.mx/tratados/leytratados.pdf>

México y Checoslovaquia y entre México y Yugoslavia. Con asterisco (*) se indican los tratados NO vigentes.

Tratados Bilaterales entre México y la República de Polonia (15 en total, 10 vigentes)

- 1) Convenio sobre Valijas Diplomáticas entre México y la República Popular de Polonia (vigente, firmado 1936, entró en vigor en 1936)
- 2) Convenio sobre Intercambio Cultural, Científico y Técnico entre México y la República Popular de Polonia (vigente, firmado 1970, entró en vigor en 1971)
- 3) Convenio Comercial entre el Gobierno de México y el Gobierno de la República Popular de Polonia (no está vigente, firmado 1976, entró en vigor en 1977) *
- 4) Convenio de Cooperación Económica e Industrial entre el Gobierno de México y el Gobierno de la República Popular de Polonia (no está vigente, firmado 1979, entró en vigor en 1981) *
- 5) Protocolo al Convenio Comercial entre el Gobierno de México y el Gobierno de la República de Polonia, para el Desarrollo de sus Relaciones Comerciales durante el periodo 1984-86 (no está vigente, firmado en 1984) *
- 6) Convención Consular entre México y la República Popular de Polonia (vigente, firmado 1985, entró en vigor en 1986)
- 7) Protocolo para el Desarrollo de sus Relaciones Comerciales durante el periodo 1984-1986 (no está vigente, firmado en 1987) *
- 8) Acuerdo para la Supresión de Visas entre México y la República de Polonia (no está vigente, firmado 1990, entró en vigor en 1990) *
- 9) Convenio sobre Transporte Aéreo entre el Gobierno de México y el Gobierno de la República de Polonia (vigente, firmado 1990, entró en vigor en 1991)
- 10) Convenio de Cooperación en el Campo de la Educación y la Cultura entre el Gobierno de México y el Gobierno de la República de Polonia (vigente, firmado 1997, entró en vigor en 1998)
- 11) Convenio de Cooperación Científica y Tecnológica entre el Gobierno de México y el Gobierno de la República de Polonia (vigente, firmado 1998, entró en vigor en 2000)
- 12) Convenio entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Polonia para Evitar la Doble Imposición e Impedir la Evasión Fiscal en materia de impuestos sobre la renta (vigente, firmado 1998, entró en vigor en 2002)

- 13) Convenio entre el Gobierno de México y el Gobierno de la República de Polonia para la Supresión de Visas en pasaportes Ordinarios y No ordinarios (vigente, firmado 1998, entró en vigor en 1999)
- 14) Acuerdo entre el Gobierno de México y el Gobierno de la República de Polonia sobre Cooperación para Combatir la Delincuencia Organizada y Otros Tipos de Delitos (vigente, firmado 2002, entró en vigor en 2003)
- 15) Convenio de Cooperación entre el Gobierno de México y el Gobierno de la República de Polonia en materia de Turismo (vigente, firmado y entró en vigor en 2004)

Tratados bilaterales entre México y la República Checa (17 en total, 12 vigentes)

De 1918 a 1989 (Checoslovaquia)

- 1) Tratado de Comercio (no está vigente, entró en vigor en 1949)*
- 2) Convenio de pagos (no está vigente, firmado en 1950, entró en vigor en 1950) *
- 3) Acuerdo sobre la Cooperación cultural entre México y la República Socialista de Checoslovaquia (no está vigente, firmado el 9 de agosto de 1968, entró en vigor en 1970) *
- 4) Convenio comercial entre el Gobierno de México y el Gobierno de la República Socialista de Checoslovaquia (no está vigente, firmado en 1974, entró en vigor en 1976)*
- 5) Acuerdo Básico de Cooperación Científica y Técnica entre México y la República Socialista de Checoslovaquia (no está vigente, firmado en 1979, entró en vigor en 1980, abrogado en 1995) *
- 6) Convenio sobre Transporte Aéreo entre el gobierno de México y el Gobierno de la República Federativa Checa y Eslovaca (vigente, firmado 1990, entró en vigor en 1991)*
- 7) Acuerdo para la Supresión de Visas en Pasaportes Diplomáticos y Oficiales entre México y la República Federativa Checa y Eslovaca (vigente, firmado y entró en vigor en 1991)*

A partir de 1993 (la República Checa)

- 8) Convenio básico de Cooperación científica, técnica y tecnológica entre el Gobierno de México y el Gobierno de la República Checa (vigente, firmado 1995, entró en vigor en 1996)
- 9) Acuerdo en Materia de Sanidad Animal entre el Ministerio de Agricultura de la República Checa y la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos de los EUM (vigente, firmado 1993, entró en vigor en 1993)
- 10) Convenio entre el Gobierno de México y el Gobierno de la República Checa sobre Cooperación educativa y cultural
- 11) Acuerdo sobre la Supresión de Visas para los Portadores de Pasaportes Ordinarios (vigente, firmado 1999, entró en vigor en 2000)
- 12) Acuerdo sobre la Supresión de Visas para los Portadores de los Pasaportes Diplomáticos, Consulares y de Servicio u Oficiales (firmado 1999, entró en vigor 2000)
- 13) Acuerdo de Comercio y Cooperación Económica (vigente, firmado 1999, entró en vigor en 2000) no está en la información de SRE
- 14) Acuerdo en materia fitosanitaria (vigente, firmado y entró en vigor en 2000)
- 15) Acuerdo entre los EUM y la República Checa para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (firmado en 2002, entró en vigor en 2005)
- 16) Convenio entre los EUM y la República Checa para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta (vigente, firmado en 2002, entró en vigor en 2004)
- 17) Convenio entre el Gobierno de los EUM y el Gobierno de la República Checa sobre Cooperación Educativa y Cultural (firmado en 2001, todavía no entra en vigor)

Tratados bilaterales entre México y Eslovaquia (10 en total, 5 vigentes)

Puesto que Eslovaquia formó parte del país Checoslovaquia entre 1918 y 1993, los tratados entre México y Checoslovaquia celebrados en aquella época se consideran como si fueran celebrados entre Eslovaquia y México, tal como ha sido considerado en el caso checo. De esta manera, de 1918 a 1993 México celebró 7 tratados con Eslovaquia.

A partir de 1993 (la República Eslovaca)

- 1) Acuerdo de Comercio y Cooperación Económica entre el Gobierno de los EUM y el Gobierno de la República Eslovaca (no vigente, firmado en 2002, entró en vigor en 2003)
- 2) Convenio entre los EUM y la República Eslovaca para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta (vigente, firmado y entró en vigor en 2006)
- 3) Acuerdo entre los EUM y la República Eslovaca para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (vigente, firmado en 2007, entró en vigor en 2009)

Tratados bilaterales entre México y Hungría (11 en total, 5 vigentes)

- 1) Convenio para Ajustar las Relaciones Económicas (no vigente, firmado en 1901, publicado en 1902) *
- 2) Convenio Comercial entre el Gobierno de los EUM y el Gobierno de la República Popular de Hungría (no vigente, firmado en 1975, entró en vigor en 1976) *
- 3) Convenio de Cooperación Cultural entre el Gobierno de los EUM el Gobierno de la República Popular de Hungría (no vigente, firmado en 1975, entró en vigor en 1977) *
- 4) Protocolo de Cooperación Económica y Tecnológica Adicional al Convenio Comercial suscrito entre los EUM y la República Popular de Hungría (vigente, firmado en 1976, entró en vigor en 1980)
- 5) Convenio de Cooperación Científica entre el Gobierno de los EUM y el Gobierno de la República Popular de Hungría (no vigente, firmado en 1977, entró en vigor en 1978)*
- 6) Protocolo al Convenio Comercial entre el Gobierno de los EUM el Gobierno de la República Popular de Hungría de 1975 (no vigente, firmado en 1977, entró en vigor en 1978)*
- 7) Protocolo al Convenio Comercial sobre el Desarrollo del Comercio recíproco durante el periodo del 1 de enero de 1986 hasta el 31 de diciembre de 1988 (no está en vigor, firmado en 1986) *
- 8) Acuerdo para la Supresión de Visas en los pasaportes Diplomáticos u Oficiales (vigente, firmado y entró en vigor en 1990)
- 9) Convenio de Cooperación Turística entre el Gobierno de los EUM y el Gobierno de la República de Hungría (vigente, firmado 1992, entró en vigor en 1994)

10) Acuerdo sobre Cooperación técnica, científica y tecnológica entre el Gobierno de los EUM y el Gobierno de la República de Hungría (vigente, firmado y entró en vigor en 1993)

11) Convenio de Cooperación educativa y cultural entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Hungría (vigente, firmado en 1997, entró en vigor en 1998)

Tratados bilaterales entre México y Eslovenia (9 en total, 3 vigentes)

Puesto que Eslovenia formaba parte de Yugoslavia hasta el 1992, vale la pena mencionar los tratados entre México y Yugoslavia, a pesar de que ninguno sigue vigente.

1) Convenio Comercial entre el Gobierno de los EUM y el Gobierno de la República Popular Federativa de Yugoslavia (firmado en 1950, entró en vigor en 1953) *

2) Convenio de Intercambio Cultural entre el Gobierno de los EUM y el Gobierno de la República Federal de Yugoslavia (firmado en 1960, entró en vigor en 1965) *

3) Protocolo Adicional al Convenio Comercial entre los EUM y la República Popular Federativa de Yugoslavia (firmado en 1963, entró en vigor en 1966) *

4) Acuerdo de Cooperación Científica y Técnica entre el Gobierno de los EUM y el Gobierno de la República Socialista Federal de Yugoslavia (firmado en 1974, entró en vigor en 1975) *

5) Acuerdo sobre el Desarrollo de Actividades Informativas entre el Gobierno de los EUM el Gobierno de la República Socialista Federal de Yugoslavia (firmado en 1975, entró en vigor en 1977) *

6) Acuerdo para la Supresión de Visas entre el Gobierno de los EUM y el Gobierno de la República Socialista Federal de Yugoslavia (firmado y entró en vigor en 1977) *

7) Acuerdo entre el Gobierno de los EUM y el Gobierno de la República de Eslovenia para la Supresión de Visas en los pasaportes Diplomáticos y Oficiales (vigente, entró en vigor en 1996)

8) Convenio de Cooperación educativa y cultural entre el Gobierno de los EUM y el Gobierno de la República de Eslovenia (vigente, firmado en 1996, entró en vigor en 1999)

9) Acuerdo entre el Gobierno de los EUM y el Gobierno de la República de Eslovenia sobre la Supresión de Requisito de Visa para los Portadores de Pasaportes Ordinarios (vigente, entró en vigor en 1998)

Según la cantidad de tratados bilaterales encontrados, las relaciones entre dos regiones lejanas (México y EC) no han sido tan extraordinarias como se hubiera esperado. El Tratado más antiguo entre México y alguno de los países de EC data del año 1901 y fue celebrado con el Imperio Austro-Húngaro. Comparando la cantidad y el contenido de los Tratados entre México y los países de EC hasta el 2004, observamos que Checoslovaquia (y luego sus sucesores, la R. Checa y Eslovaquia) ha tenido más vínculos con México que cualquier otro país de EC. Generalmente, según el contenido de los tratados entre México y los países de EC, éstos han servido más bien como herramienta de política para señalar y subrayar la amistad entre los países. Sin embargo, los Convenios comerciales que se han celebrado con cada uno de los países de EC tuvieron un importante impacto en el comercio mutuo, ya que se fijaron reglas para exportaciones e importaciones. Tales son los casos de los Tratados de Comercio, los cuales establecieron bases y reglas como “Nación más favorecida” e incluyeron listas de mercancías mexicanas y de los países de EC que fue posible exportar en determinadas condiciones.

Para comprender la importancia de las relaciones que México tuvo con los países de EC hasta el 2004, comparamos la cantidad de los tratados bilaterales que México ha celebrado con Francia, con la cual siempre ha tenido vínculos estrechos. En este caso se han encontrado cincuenta y tres tratados, de los cuáles veintitrés siguen vigentes, a partir de 1823. Ahora bien, es cierto que Francia tiene diferente peso que los países de EC. Por esta razón, comparamos la cantidad de tratados entre México y Portugal, un país de fuerza económica y de número de habitantes comparable con los centroeuropeos. Se ha encontrado que México ha celebrado once tratados con Portugal; una cantidad bastante similar de la que México ha celebrado con los países de EC.

1.4 Ingreso de Europa Central a la Unión Europea

La Unión Europea se creó durante los años cincuenta del siglo pasado, y desde esta época no dejó de crecer. Desde entonces, la UE se ha ampliado; de los seis países

fundadores (en 1952), pasó a tener nueve (en 1973), diez (en 1981), doce (en 1986), quince (en 1995), veinticinco (en 2004) hasta los veintisiete (en 2007). La adhesión de los países ex-Socialistas de Europa Central en 2004 fue, comparado con otros eventos en los últimas dos décadas, un acto histórico comparable quizás a la caída de la Cortina de Hierro. De acuerdo con Feldman⁶⁴, el hecho de que por primera vez en la historia de la UE fueran admitidos los cinco países a la vez ha sido un evento extraordinario. La base para las relaciones con México cambió fundamentalmente. Sin necesidad de negociaciones previas, de la noche a la mañana, el 1 de mayo de 2004, los cinco países de EC, ahora miembros de la UE, adoptaron el *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con México* de diciembre de 1997.

1.5 Perspectiva de tratados bilaterales

Hasta el día de hoy, a pesar de la política exterior unificada de la UE y a pesar del Acuerdo Global entre la UE y México, los países miembros siguen firmando tratados *bilaterales* con México. Tal vez por la diversidad de los intereses de los países miembros e incapacidad de ponerse de acuerdo en Bruselas sobre ciertos temas.

A través del Acuerdo Global, México tiene con la UE un marco jurídico de lo más completo. Se pensaría que el Acuerdo Global incluye todo lo importante, sin embargo, según el Sr. Camacho Ortega de la Secretaría de Economía de México, afirma que: “*éste se complementa con numerosos acuerdos intergubernamentales e interinstitucionales de cooperación que norman las relaciones entre México y algunos de los Estados miembros de la UE (entre ellos todos los países de EC), sin contravenir lo dispuesto por el Acuerdo Global. Mención específica merecen los acuerdos de promoción y protección recíproca de las inversiones (APPRI), los cuales han sido suscritos de manera bilateral entre México y 16 Estados miembros de la UE.*” Como menciona Sr. Camacho Ortega⁶⁵, “*el TLCUEM, dada su limitada cobertura en materia de inversión, se complementa con estos acuerdos bilaterales de inversión.*” Es importante señalar, principalmente a la luz del Capítulo II, que ambos, la R. Checa y

⁶⁴ Feldman, R.A., C.M. Watson, *Into the EU – Policy Frameworks in Central Europe*, p.11.

⁶⁵ Entrevista con Sr. Ortega Camacho, Secretaría de Economía de México. 26 de febrero de 2010. Óscar Javier Camacho Ortega es Coordinador para Europa de la Dirección Ejecutiva de Promoción de Inversiones y Negocios Internacionales de la SE de México.

Eslovaquia, celebran el APPRI con México. Por otra parte, Polonia, Hungría y Eslovenia todavía no.

También, según el Sr. Guillermo Malpica de la Secretaría de Economía⁶⁶: *“Los Tratados Bilaterales en materia de inversión entre México y los países de la UE siguen teniendo vigencia y siguen atendándose aparte de las relaciones dentro del TLCUEM. Esto porque la competencia en materia de inversión estaba en cada Estado Miembro y no en la Comisión Europea. Como bien señala Malpica, “con el tratado de Lisboa esto va a cambiar, pero aún no se sabe cómo.”*

En cuanto a otros temas no comerciales, las relaciones bilaterales también siguen teniendo sentido. Entre las más rescatables pertenece coproducción cinematográfica o cooperación. Sr. Malpica añadió, que: *“además de los mecanismos de seguimiento del TLCUEM hay numerosas Comisiones Mixtas entre México y varios países europeos que siguen vigentes y son atendidas por la SE”*. Se ha descubierto, que estas comisiones se celebran también entre México y Polonia, México y la R. Checa, México y Eslovaquia y México y Hungría.

También se han celebrado otros acuerdos intergubernamentales e interinstitucionales a partir de 2004, por ejemplo el Convenio entre Hungría y México de Cooperación educativa y cultural prorrogado en el año 2008 y el Acuerdo sobre Cooperación económica, firmado entre México y Hungría en 2007. En el caso eslovaco, el Convenio para Evitar la Doble Imposición y Prevenir la Evasión Fiscal en materia de Impuestos sobre la Renta fue firmado con México en 2006 y el Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones fue firmado en 2007.

Los tratados bilaterales que se podrían suscribir en un futuro cercano entre algunos países de EC⁶⁷ y México incluyen acuerdos sobre los asuntos legales y apoyo en asuntos penales, acuerdos sobre extradición, acuerdos sobre la cooperación contra el crimen organizado o acuerdos sobre la cooperación en el área deportiva.

Sin embargo, los tratados más importantes que deberían celebrarse entre México y Polonia, Hungría y Eslovenia para asegurar mayor confiabilidad de los inversionistas de estos países son precisamente los APPRI. La incertidumbre es el futuro bilateral, pues es la consecuencia directa del Tratado de Lisboa, la facultad de celebrar nuevos APPRIs con terceros países estará en las manos de Bruselas.

⁶⁶ Entrevista con el Sr. Guillermo Malpica S., Secretaría de Economía de México. 20 de febrero de 2010.

⁶⁷ La R. Checa y Polonia, información de entrevistas con los diplomáticos comerciales de aquellos países.

Capítulo 2

Comercio entre México y Europa Central

Las relaciones políticas entre México y EC se han desarrollado a lo largo del siglo XX, como ya se vio en el capítulo anterior, aunque el auge marcó, sin duda, la admisión de EC a la Unión Europea. En este capítulo se analizará si las relaciones económicas y en particular comerciales, han despegado sustancialmente después de la entrada de EC a la UE. Se dará una atención especial a las perspectivas de comercio entre las dos regiones.

2.1 Características del comercio de Europa Central y de México

Hoy en día, más de 80% del comercio exterior entre los países de EC ocurre dentro de la UE.⁶⁸ De la misma manera, alrededor de 80% del comercio mexicano se dirige a la región al norte del Río Bravo.⁶⁹ El comercio de la región de EC empezó a fluir hacia México ya en el siglo XVI, cuando se comenzó a exportar el lino. Todavía resulta más relevante la exportación del cristal de Bohemia, que inició en el siglo XVIII.⁷⁰ Durante todo el siglo XX, los centroeuropeos tuvieron una balanza de comercio positiva gracias a sus exportaciones de maquinaria de alta calidad. Con la caída de la Cortina de Hierro, en muchas ocasiones, los países ex-Socialistas y sus compañías estatales desalojaron las posiciones de países “tercermundistas” como es el caso de AL. A principios de la década de los 90s, al ocuparse de asuntos internos y más “europeos”, EC también se retiró del mercado mexicano,⁷¹ y le costó mucho esfuerzo recuperar la posición perdida.

Con estos antecedentes, en este capítulo se investigará sobre el comercio entre México y EC en la primera década del siglo XXI. El objetivo es comparar el comercio mutuo antes y después de la entrada de los países de EC a la UE.

⁶⁸ Véase Přesvědčujeme velvyslance, že zájem o ekonomickou diplomacii je součástí jejich práce (2008). p. 8.

⁶⁹ El Presidente Calderón en la XII Conferencia Anual Latinoamericana del Grupo Santander Miércoles, 16 de Enero de 2008.

⁷⁰ Véase Perspektivní obory pro vývoz do Mexika (2010).

⁷¹ Véase Přesvědčujeme velvyslance, že zájem o ekonomickou diplomacii je součástí jejich práce (2008). p.9.

Para ingresar a la UE, los países de EC debían aceptar, entre otros acuerdos, también el *Acuerdo Global* con México, el cual entró en vigor entre la UE y México en 2000. A partir del 1 mayo del 2004, ya no existen barreras arancelarias para el libre flujo de comercio a México y a EC. Cuando los cinco países de EC entraron a la UE también debían aplicar el Tratado de Libre Comercio México – Unión Europea. “*Los productos mexicanos (excepto ciertos productos agrícolas y pesqueros) gozan desde entonces de arancel cero que otorga el TLCUEM desde el 1 de enero 2003.*”⁷² Eso fue, como veremos más adelante, un gran impulso para el intercambio comercial mutuo entre EC y México.

Tabla 2.1: El comercio total de México con el mundo (miles de dólares)

	Export. de México total	Import. a México total	Balanza Comercial
2001	158,386,224	168,376,896	-9,990,672
2002	160,750,544	168,650,544	-7,900,000
2003	164,906,512	170,545,792	-5,639,280
2004	187,980,448	196,809,376	-8,828,928
2005	214,207,312	221,818,976	-7,611,664
2006	249,960,544	256,085,920	-6,125,376
2007	271,821,216	281,926,528	-10,105,312
2008	291,264,800	308,583,104	-17,318,304

Fuente: Elaboración propia con las estadísticas de TradeMap (2010).

Después de 1948, la mayoría de los productos que se exportaron de EC, primordialmente a la URSS, Europa del Este y a mercados emergentes como India o México, fueron máquinas⁷³. La situación se ajustó con el desmembramiento de la URSS, cuando el mercado más grande de los países centroeuropeos dejó de existir.⁷⁴ Después de 1990, más del 60% de todas las exportaciones de EC se destinó a la Comunidad Europea.⁷⁵ Por otro lado, los productos que más han importado los países de EC de otros países hasta el día de hoy, son materias primas como el gas y petróleo, y frutas. En cambio, en la estructura económica de los países de EC prevalece el sector de servicios. Actualmente, los países de EC se caracterizan por ser uno de los exportadores más dinámicos del mundo. El socio más importante de la EC es la UE (por ejemplo en

⁷² Véase Ficha de Hungría de Bancomext. (2006, p. 6).

⁷³ Slovenia, The external sector, The Economist Intelligence Unit, 2008, p. 48.

⁷⁴ Czech republic, The external sector, The Economist Intelligence Unit, 2008, p.53.

⁷⁵ Hungary, the external sector, The Economist Intelligence Unit, 2008, p. 50.

el caso de la R. Checa constituye el 78% de su intercambio comercial⁷⁶ y en caso eslovaco⁷⁷ el 80%). Es importante subrayar la importancia de las exportaciones en el PIB anual de los países de EC, las que representan, como se ha visto en el Capítulo I, en promedio 60% del PIB anual; lo que indica el comportamiento exportador de los países.

Tabla 2.2: El comercio ⁷⁸total de Polonia con el mundo (miles de USD)

	Export. de Polonia total	Import. hacia Polonia total	Balanza Comercial
2003	53,539,348	67,975,744	-14,436,396
2005	89,378,072	101,538,808	-12,160,736
2007	138,784,976	164,172,480	-25,387,504
2008	171,859,904	210,478,512	-38,618,608

Fuente: Elaboración propia con las estadísticas de TradeMap (2010).

Tabla 2.3: El comercio total de la República checa con el mundo (miles de USD)

	Export. de la R. Checa total	Import. hacia la R. Checa total	Balanza Comercial
2003	48,720,300	51,239,292	-2,518,992
2005	78,208,544	76,527,312	1,681,232
2007	120,900,496	116,822,200	4,078,296
2008	146,087,024	141,833,840	4,253,184

Fuente: Elaboración propia con las estadísticas de TradeMap (2010).

Tabla 2.4: El comercio total de Eslovaquia con el mundo (miles de USD)

	Export. de Eslovaquia total	Import. hacia Eslovaquia total	Balanza Comercial
2003	21,916,964	22,600,764	-683,800
2005	31,852,134	34,225,828	-2,373,694
2007	58,036,004	59,207,792	-1,171,788
2008	70,188,696	72,611,560	-2,422,864

Fuente: Elaboración propia con las estadísticas de TradeMap (2010).

⁷⁶ Štouračová (2008,p. 119)

⁷⁷ Síntesis de la Relación Comercial México-Eslovaquia. (2010, p.2)

⁷⁸ Todas las cifras en el Capítulo 2 provienen de TradeMap (2010), LCI Foreign Trade Solutions, si no se indica otra fuente.

Tabla 2.5: El comercio total de Hungría con el mundo (miles de USD)

	Export. de Hungría total	Import. hacia Hungría total	Balanza Comercial
2003	43,003,692	47,674,640	-4,670,948
2005	62,271,936	65,919,636	-3,647,700
2007	94,590,872	94,659,728	-68,856
2008	108,211,168	108,784,720	-573,552

Fuente: Elaboración propia con las estadísticas de TradeMap (2010).

Tabla 2.6: El comercio total de Eslovenia con el mundo (miles de USD)

	Export. de Eslovenia total	Import. hacia Eslovenia total	Balanza Comercial
2003	12,766,871	13,852,408	-1,085,537
2005	17,896,024	19,626,300	-1,730,276
2007	26,523,476	29,446,240	-2,922,764
2008	29,252,924	33,985,544	-4,732,620

Fuente: Elaboración propia con las estadísticas de TradeMap (2010).

A partir de que México cambió su apertura comercial y empezó a exportar, la mayoría de las exportaciones mexicanas se han dirigido a EE.UU.

Como se ha mencionado, a inicios de los años noventa, los países centroeuropeos prácticamente dejaron de exportar a México. La razón fue la privatización de las empresas estatales en EC, las cuales dejaron de existir y eso provocó un impacto negativo también en las exportaciones a México. Estas compañías, ahora privadas, preferían exportar a mercados más cercanos y seguros.⁷⁹

2.2 Comercio México-Unión Europea y México-Europa Central

El 1 de julio de 2000 “entraron en vigor las disposiciones para liberalizar los flujos de comercio [...] estas disposiciones son parte del Tratado de Libre Comercio (TLCUEM) que, a su vez es uno de los componentes del Acuerdo de Concertación Política, Asociación Económica y Cooperación (“Acuerdo Global”)”⁸⁰.

En el período estudiado, desde 2001 hasta 2008, las exportaciones totales de México a los países de la UE crecieron en un 126%.⁸¹ Según el Secretario de Economía,

⁷⁹ Véase Diplomacia Económica y su Cumplimiento en la República Checa (2008, p.8).

⁸⁰ Véase Principales Resultados del TLCUEM en sus primeros nueve años de vigencia (2009), IQOM.

⁸¹ El Excelsior (2010, p. 2).

Ruiz Mateos, el reto de México es aumentar aún más la Inversión Extranjera Directa (IED). Según este funcionario, ésta ha crecido, gracias a los TLCs como el celebrado con la UE. A partir del año 2000, el capital de los países europeos en México ha aumentado 20 veces.⁸² Sin embargo, el incremento de la inversión europea se debe a los APPRIS, que bilateralmente celebran los estados miembros con México, que por el efecto de TLCUEM, como se ha visto en el capítulo I.

Durante 2008, México realizó exportaciones a la UE con valor de 21.287 mil millones de dólares (mdd) e hizo importaciones por un valor de 39.250 mdd. Para analizar si la entrada de los nuevos diez miembros en 2004 ha influido en el intercambio total entre la UE y México, será útil hacer la comparación del intercambio comercial de éstos a partir de 2003 en adelante, fijando la parte porcentual de los cinco países centroeuropeos. Las tablas 2.7 y 2.8 muestran el significado relativamente bajo, en términos de valor, del comercio mutuo entre los cinco países de EC y México para las relaciones la UE – México. Durante 2005, el primer año completo desde el ingreso de los países centroeuropeos en la UE, las exportaciones de México a estos cinco países representaron sólo 3% de sus exportaciones totales hacia la UE-25. En 2008, las exportaciones mexicanas hacia los cinco de EC representaron el 4% de las exportaciones mexicanas totales hacia la UE. En cuanto a la parte porcentual que representaron las importaciones de los cinco países de EC hacia México de la importación de la UE total, éstas representaron el 3% tanto en 2005 como en 2008. A pesar de esto, las relaciones comerciales particularmente entre algunos países de EC y México demostraron un gran dinamismo, como veremos más adelante y en el Anexo 2.

Tabla 2.7: Comercio entre México y la UE (miles de dólares)

	Exportación de México	Importación a México	Intercambio total	Balanza Comercial
2003	7,566,414	18,485,058	26,051,472	-10,918,644
2004	8,927,989	21,711,980	30,639,969	-12,783,991
2005	11,986,323	25,874,907	37,861,230	-13,888,584
2006	14,089,482	29,086,306	43,175,788	-14,996,824
2007	17,605,265	33,914,749	515,200,14	-16,309,484
2008	21,286,598	39,250,965	60,537,563	-17,964,367

Fuente: Elaboración propia con las estadísticas de Trademap (2010).

⁸² El Economista (2010, p.30).

Tabla 2.8: Comercio entre México y los “Cinco” de EC - Polonia, la R. Checa, Eslovaquia, Hungría, Eslovenia (miles de dólares)

	Exportación de México	Importación a México	Intercambio total	Balanza Comercial
2001	283,749	370,678	654,427	-86,929
2003	342,246	327,861	670,107	14,385
2004	315,854	538,585	854,439	-222,731
2005	366,812	723,923	1,090,735	-357,111
2006	485,466	955,673	1,441,139	-470,207
2007	620,371	1,025,465	1,645,836	-405,094
2008	903,185	1,206,167	2,109,352	-302,982

Fuente: Elaboración propia con las estadísticas de Trademap (2010).

2.2.1 Comercio entre México y Polonia

Se ha descubierto, que Polonia es actualmente el único país de los cinco de EC, con el cual México mantiene una balanza comercial positiva. Antes del TLCUEM, en 2003, las exportaciones de México hacia Polonia representaron 0.07% y en 2008 representaron 0.13% del total de sus exportaciones.⁸³ En cuanto a volumen de las exportaciones de México hacia Polonia, en 2003 fue 118.892 millones de dólares (mdd)⁸⁴ y en 2008 fue 392.268 (mdd). De aquí que, durante cinco años de libre comercio las exportaciones mexicanas hacia Polonia crecieron en un 230%.

En cuanto al tipo de mercancía, en 2008 México exportó hacia Polonia particularmente máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación (código 85, en valor de 136.341 mdd), vehículos, automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres, sus partes (código 87, con valor de 102.293 mdd) y calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (part.84 con valor de 60.816 mdd).

Antes de la entrada a la UE, en 2003, las exportaciones de Polonia hacia México representaron 0.146 % de su exportación total. En 2008, las exportaciones representaron 0.170 % de su exportación total. En cuanto al volumen de exportaciones polacas hacia México, en 2003 fue de 78.427 mdd y en 2008 fue de 293.048 mdd: es decir, que

⁸³ Todos los cálculos en este capítulo se elaboraron de manera propia, utilizando los datos de TradeMap (en caso que no se mencione otra fuente).

⁸⁴ Para miles de dólares de EE.UU. se utilizará la abreviación (mdd).

durante cinco años de comercio libre las exportaciones polacas hacia México crecieron 274 %.

Durante la última década, la estructura de las exportaciones polacas hacia México no ha cambiado. En 2008, Polonia exportó a México particularmente máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación (código 85, con valor de 75.939 mdd), calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (código 84, con valor de 55.181 mdd) e instrumentos, aparatos de óptica, fotografía y cinematografía (código 90, con valor de 46.128 mdd).

La estructura de la mercancía que Polonia exporta a México no difiere de lo que Polonia exporta hacia el resto del mundo. Los primeros cinco destinos⁸⁵ de exportaciones polacas en 2008 fueron Alemania (27%), Italia (7%), Francia (7%), la R. Checa (6%) y Reino Unido (6%). En cuanto a las exportaciones polacas a México, éste ocupa el lugar 49.

2.2.2 Comercio entre México y la República Checa

Después de Polonia, la R. Checa representa para México el segundo socio más importante de la EC, en cuanto al intercambio comercial total. En 2003, antes del TLCUEM, las exportaciones de México hacia la R. Checa representaron 0.04% y en 2008 representaron 0.09% de su exportación total. En cuanto al volumen de exportaciones de México hacia la R. Checa, en 2003 fue de 70.790 mdd y en 2008 fue de 262.283 mdd. Durante 5 años de libre comercio, las exportaciones mexicanas hacia la R. Checa crecieron 271 %.

En cuanto al tipo de mercancía, en 2008 México exportó hacia la R. Checa particularmente máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación (código 85 con valor de 123.520 mdd), calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (código 84 con valor de 38.334 mdd) e instrumentos, aparatos de óptica, fotografía y cinematografía (código 90 con valor de 27.139 mdd).

Antes de la entrada a la UE, en 2003, las exportaciones de la R. Checa hacia México representaron el 0.173 % de su exportación total. Por otra parte, en 2008, las exportaciones a México representaron el 0.267 % de su exportación total. En cuanto a volumen de exportaciones checas hacia México, en 2003 fue de 84.448 mdd y en 2008

⁸⁵ TradeMap (2010).

fue de 390.681 mdd. Es decir, durante 5 años del comercio libre las exportaciones checas hacia México crecieron 363 %.

Durante la última década, la estructura de las exportaciones checas hacia México sigue siendo constante en cuanto al tipo de mercancía. En 2008, la R. Checa exportó a México, en su mayoría máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación (código 85, con valor de 140.054 mdd), calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (código 84, con valor de 103.478 mdd) y vehículos, automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres, sus partes (código 87, en valor de 22.106 mdd).

La R. Checa exporta principalmente⁸⁶ a Alemania (33%), Eslovaquia (8%) y Austria (6%).

2.2.3 Comercio entre México y Eslovaquia

Debido a su tamaño y número de habitantes, Eslovaquia no se encuentra entre los grandes socios comerciales de México en EC. Tampoco el comercio mutuo con México ha demostrado un mayor crecimiento de volumen, como ocurrió en el caso polaco o el checo. En 2003, antes del TLCUEM, las exportaciones de México hacia Eslovaquia representaron 0.0076 % y en 2008 representaron 0.0207 % de su exportación total. En cuanto al volumen de exportaciones de México hacia Eslovaquia, en 2003 fue 12.671 mdd y en 2008 fue 60.570 mdd. Durante 5 años de libre comercio las exportaciones mexicanas hacia Eslovaquia crecieron un 378 %.

En cuanto al tipo de mercancía, en 2008 México exportó hacia Eslovaquia particularmente máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación (código 85, con valor de 22.550 mdd), vehículos, automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres, sus partes (código 87, con valor de 14.480 mdd) y calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (código 84 con valor de 5.783 mdd).

Antes de la entrada a la UE, en 2003, las exportaciones de Eslovaquia hacia México representaron el 0.1639 % de su exportación total. En 2008, las exportaciones a México representaron el 0.1320 % de su exportación total; es decir, en relación con las exportaciones totales, incluso se redujeron. En cuanto al volumen de exportaciones eslovacas hacia México, en 2003 fue de 35.925 mdd y en 2008 fue de 92.658 mdd, lo

⁸⁶ Véase <http://portal.sre.gob.mx/republicacheca/index.php?>

cual significa que en cinco años de libre comercio, las exportaciones eslovacas hacia México crecieron un 158%.

Por otra parte, durante la última década, en cuanto al tipo de mercancía, la estructura de la exportación eslovaca hacia México no cambió significativamente. El cambio significativo notable se dio sólo en el caso de fundición, hierro y acero (código 72, que representó en el 2001 la partida más importante de las exportaciones eslovacas hacia México y que ahora prácticamente no figura en la lista). En 2008, Eslovaquia exportó a México en su mayoría vehículos, automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres y sus partes (código 87, con valor de 31.208 mdd), calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (código 84, con valor de 22.727 mdd) y máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación (código 85, con valor de 20.807 mdd). Confirma lo antes mencionado por ProMéxico⁸⁷: *“El 99% de las exportaciones mexicanas a Eslovaquia son manufacturas, principalmente autopartes, celulares, y desechos de cobre. A su vez, el 99% de las importaciones mexicanas provenientes de Eslovaquia son manufacturas, principalmente del sector automotriz.”*

2.2.4 Comercio entre México y Hungría

En cuanto al intercambio total, Hungría representa para México el tercer socio-comercial más importante de la EC, después de Polonia y la R. Checa. Sin embargo, después de la aplicación del TLCUEM, las exportaciones de México hacia Hungría no demostraron un despegue tan significativo como en el caso de los demás países de EC. En 2003, antes del TLCUEM, las exportaciones de México hacia Hungría representaron 0.07% y en 2008 representaron 0.06% de su exportación total. En cuanto al volumen de exportaciones de México hacia Hungría, en 2003 fue 125.954 mdd y en 2008 fue 174.145 mdd. Durante cinco años de libre comercio, las exportaciones mexicanas hacia Hungría crecieron sólo un 38 %. No obstante, es necesario mencionar que entre el 2004 y 2007, las exportaciones a Hungría disminuyeron, a diferencia de las exportaciones de México a los demás países de EC.

En cuanto al tipo de mercancía, durante 2008 México exportó hacia Hungría particularmente calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (código 84 con

⁸⁷ Síntesis de la Relación Comercial México-Eslovaquia (2010, p.3).

valor de 100.930 mdd), máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación (código 85, con valor de 53,789 mdd), e instrumentos, aparatos de óptica, fotografía y cinematografía (código 90 con valor de 9.104 mdd). La estructura de la exportación mexicana hacia Hungría no ha cambiado durante el período estudiado, a partir de 2001.

En 2003, antes de la entrada a la UE, las exportaciones de Hungría hacia México representaron el 0.248 % de su exportación total. En 2008, las exportaciones a México representaron el 0.328 % de su exportación total. En cuanto a volumen de exportaciones húngaras hacia México, en 2003 fue 106.496 mdd y en 2008 fue 354.420 mdd. Es decir, durante cinco años de libre comercio las exportaciones húngaras a México crecieron un 233 %.

Durante la última década, la estructura de la exportación húngara hacia México no ha cambiado en cuanto al tipo de mercancía. En 2008, Hungría exportó a México, en su mayoría, máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación (part.85, con valor de 163.153 mdd), calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (part.84, con valor de 132.842 mdd) y vehículos, automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres y sus partes (part.87, con valor de 19.925 mdd).

2.2.5 Comercio entre México y Eslovenia

Al parecer, Eslovenia es el socio de EC menos importante para México. A pesar de esto, el TLCUEM también tuvo un impacto positivo para las exportaciones eslovenas a México, lo cual no puede ser dicho sobre las exportaciones mexicanas a Eslovenia. En 2003, antes del TLCUEM, las exportaciones de México hacia Eslovenia representaron el 0.0084 % y en 2008 representaron el 0.0048 % de su exportación total. En cuanto al volumen de exportaciones de México hacia Eslovenia, en 2003 fue de 13.939 mdd y en 2008 fue de 13.919 mdd, lo que representa la mayor cifra de exportación mexicana hacia Eslovenia desde 2003. Durante cinco años de libre comercio, las exportaciones mexicanas hacia Eslovenia crecieron de manera negativa: -0.14 %.

En cuanto al tipo de mercancía, en 2008 México exportó hacia Eslovenia productos químicos orgánicos (código 29, con valor de 4.047 mdd), caucho y manufacturas de caucho (código 40, con valor de 3.543 mdd) e instrumentos, aparatos de óptica, fotografía y cinematografía (código 90, con valor de 1.920 mdd).

Antes de la entrada a la UE, en 2003, las exportaciones de Eslovenia hacia México representaron 0.1767 % de su exportación total y durante 2008, las exportaciones a México fueron el 0.2576 % de su exportación total. En cuanto al volumen de exportaciones eslovenas hacia México, en 2003 fue 22.565 mdd y en 2008 alcanzó 75.360 mdd. Es decir, durante 5 años del libre comercio, las exportaciones eslovenas hacia México crecieron un 234 %.

En cuanto al tipo de mercancía, durante la última década, la estructura de la exportación eslovena hacia México prácticamente se ha mantenido igual. En 2008, Eslovenia exportó a México, en su mayoría, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (código 84, con valor de 29.863 mdd); máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación (código 85, con valor de 22.918 mdd) y manufacturas de piedra, yeso, cemento, amianto, mica o materias análogas (código 68, con valor de 3.707 mdd).

2.3 Comparación con el Comercio entre EC y Brasil

En relación con el comercio, Brasil es para los países de EC el socio comercial más importante de AL. Las exportaciones a Brasil de los países de EC muchas veces superan las exportaciones a México. Esto, a pesar de que no existe un TLC entre la UE y Brasil⁸⁸ como en el caso mexicano, y a pesar de que los procedimientos aduaneros antes de entrar al mercado brasileño (puertos, aeropuertos) tardan notablemente más tiempo que en el resto del mundo. Algunos aranceles de importación alcanzan hasta el 85%.⁸⁹

A continuación se compara el volumen del comercio entre el año 2003 y 2008 entre los países de EC y Brasil (de manera similar como se hizo entre México y EC). Esto, con el fin de valorar la importancia de implementar un TLC. La fuerza de Brasil, en cuanto al volumen de comercio internacional, es comparable con México. Las exportaciones de Brasil hacia el mundo son incluso menores que las de México, puesto que en 2008 alcanzaron el valor de 197.942 mil millones de dólares.

En 2003, Polonia exportó a Brasil un valor de 120.062 mdd e importó un valor de 232.392 mdd. En 2008, las exportaciones polacas hacia Brasil alcanzaron 530.095 mdd e importaciones 707.944 mdd. El crecimiento de la exportación de Polonia hacia

⁸⁸ La negociación de un TLC entre UE y Brasil fue paralizada en 2004. Véase: Hoy (2010).

⁸⁹ Véase *Brazílie – zahraniční obchod země* (2010).

Brasil fue de 342 % y de la importación brasileña hacia Polonia un 205 %. Durante 2008, Polonia exportó a Brasil máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación (código 85) y calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (código 84); e importó vehículos automóviles, tractores y demás vehículos terrestres (código 87), tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados (código 24) y aluminio y manufacturas de aluminio (código 76).

En 2003, la R. Checa exportó a Brasil un valor de 65.311 mdd e importó un valor de 130.774 mdd. Durante 2008, la exportación checa hacia Brasil fue de 378.370 mdd y la importación checa de Brasil representó un valor de 382.576 mdd. Es decir, durante 5 años, las exportaciones checas a Brasil crecieron 479 % y las importaciones de Brasil, 193 %. En 2008, la R. Checa exportó a Brasil en particular calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (código 84), máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación (código 85) y vehículos automóviles, tractores y demás vehículos terrestres (código 87) e importó carne y despojos comestibles (código 02), minerales, escorias y cenizas (código 26) y preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos y de moluscos (código 16).

Por otra parte, Eslovaquia exportó a Brasil durante 2003 mercancías con valor de 12.512 mdd e importó con valor de 59.789 mdd. En 2008, la exportación eslovaca hacia Brasil alcanzó 141.007 mdd y la importación 175.619 mdd. Esto significa que el crecimiento de la exportación de Eslovaquia hacia Brasil fue de 1027 % y que el de la importación brasileña hacia Eslovaquia un 194 %. En 2008, Eslovaquia exportó particularmente calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (código 84), vehículos automóviles, tractores, y demás vehículos terrestres (código 87) y máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación (código 85) e importó minerales, escorias y cenizas (código 26), fundición, hierro y acero (código 72) y carne y despojos comestibles (código 02).

En 2003, Hungría exportó a Brasil mercancías con valor de 101.415 mdd e importó 277.145 mdd. En 2008, las exportaciones de Hungría hacia Brasil alcanzaron 177.072 mdd y las importaciones de Brasil 137.001 mdd. En cinco años, la exportación de Hungría hacia Brasil creció un 75% y la importación de Brasil hacia Hungría bajó un 51 %. En 2008, Hungría exportó principalmente calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (código 84), máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes;

aparatos de grabación (código 85) y vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres (código 87) e importó calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (código 84), minerales, escorias y cenizas (código 26) y tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados (código 24).

En cuanto a Eslovenia, el último país que será estudiado, exportó en 2003 a Brasil mercancías con valor de 13.619 mdd e importó 71.806 mdd. Durante 2008, la exportación eslovena hacia Brasil alcanzó los 58.027 mdd y la importación llegó a los 112.598 mdd. El crecimiento de la exportación eslovena hacia Brasil fue 326 % y de la importación brasileña hacia Eslovenia 57 %. En 2008, Eslovenia exportó en particular máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación (código 85), calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (código 84) y productos farmacéuticos (código 30) e importó residuos, desperdicios de industrias alimentarias; alimentos para animales (código 23), semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos (código 12) y café, té, yerba mate y especias (código 09).

2.4 Comparación con el Comercio entre México con Austria y Suiza

Para comparar el comercio mexicano con otro país europeo con características similares a la región de EC se escogió Austria. Haciendo de lado la relevancia histórica con otros centroeuropeos, Austria es, en primer lugar, un fuerte actor en el comercio internacional. A diferencia de otros países de EC, Austria goza de las ventajas de libre comercio con México desde el mismo inicio del Acuerdo Global (2000).

Durante 2003, las exportaciones de México hacia Austria fueron por 116.522 mdd y las importaciones de Austria por 254.594 mdd. Y en 2008, las exportaciones alcanzaron los 302.920 mdd; en cuanto a las importaciones de ese país fueron por 795.130 mdd. Por otra parte, entre 2003 y 2008, la exportación mexicana hacia Austria creció 160% y la importación de Austria, 212%. Durante 2008, México exportó especialmente vehículos automóviles, tractores, y demás vehículos terrestres (código 87), calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (código 84) e instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía (código 90). Entre la mercancía que más se importó de Austria, estuvieron calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (código 84), máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación

(código 85) y papel, cartón, manufactureras de pasta de celulosa, de papel o de cartón (código 48).

El segundo país que se eligió para comparar los cambios en comercio mutuo en el periodo observado (2003-2008) es Suiza. Este país no goza de las ventajas del TLCUEM por no ser miembro de la UE.⁹⁰ Se vio que durante 2003, las exportaciones de México hacia Suiza fueron por valor de 166.106 mdd y las importaciones por valor de 838.821 mdd. En 2008 la exportación mexicana se incrementó a 217.595 mdd y la importación a 1,440.490 mdd. El crecimiento de la exportación mexicana fue de 31% y de la importación de 71%. A pesar de que el crecimiento porcentual no es tan grande como en el caso de los países de EC, en cuanto al volumen es bastante significativo. Hay que mencionar que en 2008, sólo la importación de Suiza sobrepasó lo que México importó de todo el conjunto de los cinco países de EC. Sin embargo, la exportación mexicana hacia Suiza tiene un nivel comparable (o incluso menor) a lo que México exporta a la EC.

En 2008, los principales productos de México exportados a Suiza fueron productos químicos orgánicos (código 29), vehículos automóviles, tractores y demás vehículos terrestres (código 87) y máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación (código 85).⁹¹ En la importación prevalecieron productos farmacéuticos (código 30), calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (código 84) y relojería (código 91).

2.5 Resultados de la Comparación

Como se puede observar, el comercio mutuo entre EC y otra región importante de AL, como Brasil, creció entre 2003 y 2008 al igual que sucedió con México o incluso más, a pesar de no haber celebrado ningún TLC con la región europea. Lo que es sorprendente, es la exportación de alimentos y productos alimentarios de Brasil hacia EC, productos que desgraciadamente casi no figuran en las exportaciones de México hacia EC.

⁹⁰ Sin embargo, a partir del 2000, también Suiza celebró un TLC con México, como miembro de la Asociación Económica de Libre Comercio (AELC). Véase Embajada de México en Suiza (2009).

⁹¹ Sin embargo, se ha investigado que hoy en día la mercancía más exportada de México a Suiza son productos farmacéuticos, que representaron la mitad de la exportación mexicana en 2009.

Asimismo, la comparación de las estadísticas comerciales entre México y Austria nos revela que el comercio mutuo creció en el período 2003-2008 con un país que ya había gozado las ventajas del TLC con México entre 2000 y 2003, de la misma manera como sucedió con los países de EC. Este hecho se ha confirmado también en el caso de Suiza, país que no es miembro de la UE.

Es decir, según la comparación de las estadísticas comerciales, el TLC no se puede considerar como el factor primordial del dinamismo que ha experimentado el comercio entre México y los países de EC en los últimos años. Sin embargo, los diplomáticos comerciales de los países de EC, igual que los de México, opinan que el TLCUEM fue el “detonador” del crecimiento en las relaciones comerciales entre EC y México.⁹²

2.6 Inversión centroeuropea en México

Uno de los propósitos más importantes del TLCUEM para México era atraer mayor inversión extranjera directa de Europa.⁹³ El TLC entre Canadá, EE.UU y México otorgó en el 1994 “*no sólo exenciones arancelaria a los productores estadounidenses y canadienses en sus ventas al mercado mexicano, sino también les permitió invertir en sectores anteriormente reservados a mexicanos*”.⁹⁴ Eso implicaba, como la mayoría de los TLCs, una discriminación en contra de inversionistas de la UE hasta 2000 y hasta el 2004 para los centroeuropeos.

Paso a paso, México está cambiando su legislación para que los inversionistas extranjeros también puedan invertir en ramas de industria antes impensables como el sector energético, petrolero y de telecomunicaciones.⁹⁵

En algunos casos, México ofrece a los inversionistas extranjeros incentivos para evitar pagar el impuesto sobre la renta (hasta el 100%) o el decrecimiento del impuesto de vivienda (10%). El estado mexicano que encabeza la lista de las entidades que más

⁹² Entrevistas con los diplomáticos comerciales de la Embajada Checa, Polaca y Eslovaca en México. Sin embargo, el diplomático comercial de Eslovaquia, Petr Súlovský, vio el detonador de las relaciones comerciales más bien en el crecimiento del sector automotriz en Eslovaquia que influyó más en el comercio con México que el TLCUEM.

⁹³ Véase Principales Resultados del TLCUEM en sus primeros nueve años de vigencia. ICQM. Noviembre 2009.

⁹⁴ *Idem*.

⁹⁵ Los detalles sobre la ley que fija las reglas de la inversión extranjera en México están disponibles en: <http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo>

incentivos fiscales otorgan a las empresas es Zacatecas, con 22 diferentes tipos.⁹⁶ Entre ellos destacan el Impuesto Sobre Nóminas para empresas de nueva creación, pago de la licencia de uso de suelo o Impuesto Sobre Tenencia, uso de vehículos usados y pago de licencia de construcción. Sin embargo, según el estudio de la Secretaría de Economía de México, los incentivos fiscales, aunque parecen ser un apoyo, no son decisivos.⁹⁷ En cuanto a las pequeñas y medianas empresas, que son los inversionistas potenciales de EC en México, lo determinante para atraer la IED de Europa parece ser la estabilidad económica junto con el contexto constitucional y político.⁹⁸ Existen por lo menos tres razones⁹⁹ para invertir en México: el mercado interno de 106 millones de consumidores (existe necesidad de atender de manera más cercana a los clientes), aprovechamiento de los costos de la mano de obra barata y tal vez la razón más importante: el posicionamiento estratégico de México que conlleva el acceso a otros mercados, especialmente al de América del Norte y Central. México es un buen lugar para invertir; sin embargo, no es “un paraíso” como lo contempla ProMéxico, mencionando que se trata del país más competitivo para hacer inversiones a nivel mundial.¹⁰⁰ Entre los hechos negativos se encuentra el sistema aduanero mexicano, el cual “*los inversionistas europeos perciben como arbitrario y poco fiable*”.¹⁰¹ Según el estudio de la SE, *los europeos se quejan que nadie sabe con certeza los criterios que se tienen para decidir si una mercancía puede ingresar al país y bajo qué condiciones [...] a menudo sucede que una mercancía ingresa al país y para el siguiente pedido de la misma mercancía se solicitan nuevos requisitos*¹⁰², se añade a esto que los sobornos siguen siendo una práctica común, y no sólo en aduanas. Asimismo, se reveló, que 70% de las empresas con sede en México destinan, “*en promedio, 10% de sus ingresos a hacer pagos ligados con la corrupción para obtener permisos y servicios.*” Gascón (2010, p. 1). Esto confirma el dicho que mientras más pequeña sea la empresa europea, más vulnerable es. Los factores mencionados inhiben también la IED potencial de la EC hacia México.

⁹⁶ Morales Navarette, R. (2010).

⁹⁷ Véase La Inversión Extranjera Directa Europea Características en México. (2008).

⁹⁸ *Idem.*

⁹⁹ *Idem.*

¹⁰⁰ ProMéxico menciona el reporte “KPMG’s guide to international Business location 2010”, sin embargo, este reporte compara sólo 10 países del mundo.

¹⁰¹ *Idem.* p. 120.

¹⁰² *Idem.* p. 122.

A pesar de que hoy en día, las empresas europeas representan algunas de las inversiones más importantes de México, esto no ocurre en el caso de los países de EC. Esta situación no mejoró sustancialmente ni después de la entrada de EC a la UE. En 2003, la IED acumulada de los cinco países de EC no sobrepasó los 2.5 millones de dólares (la mayor parte perteneció a Hungría, con un monto de 1.6 millones de dólares) y en 2007 alcanzó 3 millones (el único país que invirtió en aquel año fue la R. Checa).¹⁰³ En los próximos años, sin embargo, se espera un mayor crecimiento de la IED de los países de EC. En el caso de Polonia se están elaborando 16 proyectos; la R. Checa tiene 2; de Eslovaquia son 3, y de Hungría, 12.¹⁰⁴ Sólo para comparar el peso de la inversión de los países de nuevo ingreso a la UE con los antiguos, se menciona que Austria y sus inversionistas actualmente tienen elaborados 66 proyectos.¹⁰⁵ Uno de los sectores con mayor perspectiva para la IED, a pesar de que cuenta con restricciones, es el sector energético, como explotación de gas.

Un proyecto bastante importante para los inversionistas de EC es, probablemente, la construcción de una nueva refinería en Tula¹⁰⁶, que iniciará en verano de 2010 o el proyecto “*Todos somos Juárez*”, a cargo del Gobierno Federal. Éste cuenta con desarrollo integral para la ciudad, donde sin duda, podrían participar también compañías de EC, en la construcción de infraestructura, nuevas escuelas, hospitales, centros culturales, redes de transporte o centros deportivos.¹⁰⁷

2.7 Inversión mexicana en Europa Central

Según *Ernst and Young*, entre las regiones de Europa más atractivas para invertir se encuentra EC.¹⁰⁸

Después de haber analizado los datos anteriores, se ha visto que las ventajas para invertir en los países de EC son las siguientes: posición estratégica, cercanía de Europa del Este, ambiente político y económico favorable, estabilidad económica y fiscal, población con muy buena educación y creatividad e incentivos fiscales para invertir. De

¹⁰³ *Idem. p. 124.*

¹⁰⁴ Información de fuente diplomática de las Embajadas de EC en México.

¹⁰⁵ BusinessInfo.cz (2010) México – el clima para Inversión.

¹⁰⁶ Cuenta con la inversión total de 9 mil millones de dólares más 1 mil millones para la infraestructura

¹⁰⁷ La inversión total se espera en miles de millones de dólares. Información del Sr. A. Vivanco, representante especial para Ciudad Juárez de la Presidencia de la República, durante la reunión con los embajadores de la UE el día de 23 de abril 2010 en Ciudad de México.

¹⁰⁸ Ernst and Young European Attractiveness Survey 2008.

todos los países de EC y del Este (incluso Rusia), en 2004, Polonia atrajo la mayor parte de los proyectos de la IED ejecutada en la región de Europa Central y del Este (18%), seguido por Hungría (15%) y la R. Checa (12%)¹⁰⁹. Como en el caso mexicano, también en los países de EC hay incentivos fiscales para los inversionistas extranjeros. En EC, igual que en México, existen varios incentivos para atraer la IED. En la R. Checa, por ejemplo, los incentivos empezaron en 1998¹¹⁰ y hasta el día de hoy ofrecen a los inversionistas exención tributaria temporal (para el período de cinco años en caso de construir una nueva empresa), apoyos para la creación de nuevos puestos de empleo; apoyos para la reeducación profesional o para los cursos de formación y el traspaso de terrenos, a precio competitivo, que sean propiedad del Estado (Štouračová, 2008, p.102). El valor agregado de invertir en la región de EC son los fondos de la UE, según L. Kučerová¹¹¹ disponibles de manera completa también para las empresas mexicanas. Es decir, si un inversionista mexicano establece una empresa en EC, la UE le regresa hasta 40% del dinero invertido, dependiendo el tamaño de la empresa: mientras más pequeña sea, mayor será la subvención de la UE.

Sin embargo, la IED mexicana en EC es hasta ahora poco significativa. En 2008, en la R. Checa alcanzó tan sólo 58 mdd¹¹² y en 2003, 5.310 mdd¹¹³.

Como se ha dicho, el mercado de EC es uno de los más atractivos de Europa. Los análisis de “Ernst and Young” de 2007 clasificaron a la R. Checa, por ejemplo, como el tercer país de Europa más atractivo para los inversionistas, ubicando a este país en el décimo lugar al nivel mundial.

En cuanto a Hungría, *“las inversiones extranjeras que se han realizado desde el año 1990 en Hungría ascienden a 65 mil millones de USD, significando el monto más alto en términos per-cápita en EC.”*¹¹⁴ Como en el caso de los otros países de EC, la IED proviene de más de 80% de los países de la UE (30% de Alemania). Mientras que entre 1999 y 2006 las empresas húngaras invirtieron en México un monto de 1.6 mdd,

¹⁰⁹ Ernst and Young (2009).

¹¹⁰ El directivo del Gobierno n. 844/1998 y luego la Ley sobre los incentivos para la inversión n. 72/2000Sb.

¹¹¹ Entrevista con la representante de CzechInvest (Agencia de Promoción de la IED de R. Checa).

¹¹² Véase el Banco Nacional Checo (2008).

¹¹³ Véase el Banco Nacional Checo (2003).

¹¹⁴ Información de Bancomext, disponible en

www.mexicodiplomatico.org/art.../hungria_ficha_bancomext.pdf, información al año 2006

las empresas mexicanas invirtieron en Hungría, en el mismo periodo, aproximadamente 1.85 mdd.¹¹⁵

Resumiendo los hechos, se ha divulgado que en EC, hasta el año 2009, han invertido y tienen sus empresas tres grandes inversionistas de México: Cemex, Katho y Nemak; todos éstos operan en cuatro países de EC, salvo Eslovenia. Además de las empresas mencionadas, está el Grupo Bimbo, el cual invirtió únicamente en la R. Checa.

2.8 Perspectivas del comercio entre México y Europa Central

¿Crecieron las exportaciones de México hacia EC y de EC hacia México después del 2004? Comparando las exportaciones en 2003 con las de 2008 podemos constatar de manera muy clara que sí lo hicieron. Ahora bien, la pregunta es, si la razón principal fue la aplicación del TLC entre México y EC. La respuesta es mucho más compleja, pero es probable que sea negativa.

Objetivamente, como se ha observado, el comercio de México con terceros países, al igual que el comercio de EC con otros países, creció de la misma manera, sin importar que tengan o no TLC. No se puede negar, sin embargo, que el TLC facilitó el intercambio y acercó las dos regiones (EC y México). Según los diplomáticos comerciales de los países de EC y los responsables de comercio de la Secretaría de Economía de México, la entrada al TLCUEM de los países de EC fue el hecho más importante para el comercio mutuo.¹¹⁶ Se puede decir que la mercancía que más se exporta de la región de EC es la misma que más exportan los centroeuropeos al resto del mundo¹¹⁷. A su vez, México importa el mismo tipo de mercancía de EC, que importan los demás países.¹¹⁸

Ahora bien, aunque no se enfatiza mucho, la gran ventaja y el valor agregado del territorio mexicano para los exportadores de EC es incuestionable, ya que puede servir como puerta de entrada tanto al mercado de EE.UU., como a Centroamérica. Este

¹¹⁵ Véase Ficha de Hungría de Bancomext (2006).

¹¹⁶ Entrevistas con los diplomáticos de la Embajada Eslovaca, Checa y Polaca y con funcionarios de la SE.

¹¹⁷ Códigos de producto 85, 84 y 87 y 90 figuran en los primeros cuatro lugares de exportación de cada uno de los países de EC hacia México.

¹¹⁸ Salvo el código 27, Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, el que México no importa de EC.

argumento es utilizado por los diplomáticos comerciales de las embajadas de EC en México¹¹⁹, para subrayar la importancia de México y atraer la atención de los exportadores e inversionistas.¹²⁰

A partir del 1 de mayo de 2004, cuando los países de EC adquirieron los derechos y obligaciones consignados en el TLCUEM, las barreras arancelarias entre México y los países de EC dejaron de existir. Sin embargo, según los diplomáticos comerciales¹²¹ de EC, los obstáculos siguen siendo las barreras no arancelarias, medidas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos por parte de COFEPRIS¹²². Por otra parte, el procedimiento aduanero, a veces bastante complicado, puede causar que los exportadores de EC opten por otros mercados.¹²³

Es rescatable la opinión de Sr. Camacho Ortega de la SE¹²⁴, quien mencionó que *“el TLCUEM fue un detonador para la creación de comercio entre México y EC, aunque sus valores aún son muy limitados comparados con los de algunos miembros de la UE-15”*.

2.8.1 Perspectiva de las exportaciones de México hacia EC

México ha tratado de diversificar sus exportaciones desde 1995; cuando se empezó a negociar el TLCUEM trató de dirigir las a lugares distintos a América del Norte. Hasta el día de hoy, este reto no se ha logrado, ni con la UE, ni con los países de EC. Según Bancomext, para México existen todavía grandes retos en las exportaciones para los alimentos frescos (cítricos, melones, sandías), alimentos procesados y bebidas típicas (como tequila y mezcal).¹²⁵ De la misma manera, según el Sr. Camacho Ortega, las oportunidades para aumentar las exportaciones mexicanas a EC yacen primordialmente en el caso de alimentos y bebidas. Los centroeuropeos buscan productos alimenticios de alta calidad; el café mexicano, otro producto de perspectiva,

¹¹⁹ Entrevista con los diplomáticos comerciales de Polonia, la R. Checa y Eslovaquia en México.

¹²⁰ Dado que México celebra TLC con Canadá y EE.UU. (TLCAN), Costa Rica y los países del “Triángulo del Norte”- El Salvador, Honduras, Guatemala, sería muy ventajoso para las compañías de EC producir en México y después exportar a estos mercados gozando los TLCs de México.

¹²¹ Entrevistas con diplomáticos comerciales de la Embajada checa, polaca y eslovaca.

¹²² Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios.

¹²³ 80 mil millones de pesos se dejan de recaudar cada año por la corrupción que prevalece en el sistema de aduanas. La Subsecretaría de Comercio Exterior de México desestimó que esta situación haya afectado las exportaciones e importaciones de México con otros países. Véase: Síntesis informativa de SE (2010).

¹²⁴ Entrevista con Sr. Ortega Camacho, Secretaría de Economía de México. 26 de febrero de 2010.

¹²⁵ Ficha de Hungría de Bancomext. (2006).

prácticamente no se encuentra actualmente en el mercado de EC. A pesar de que, a partir de 2004, está creciendo la exportación de productos frescos de México a EC, tales como plátanos y mangos. Resulta evidente en esta investigación que, por ejemplo, Brasil realiza con mayor provecho la exportación de frutas y alimentos a dicha región, donde hay escasez de los productos mencionados. No obstante, es un hecho que México goza únicamente de ciertas ventajas restringidas que incluye el TLCUEM, al poder exportar frutas a la UE. Algunas frutas, como plátanos, forman parte de los cupos, los cuales, al ser sobrepasados, no gozan de las ventajas del TLCUEM.¹²⁶

Otras ramas con gran perspectiva de crecimiento para la exportación mexicana, según el Sr. Camacho Ortega, incluyen a la industria automotriz, aeronáutica, industria eléctrica y electrónica e instrumental médico. Según la información proporcionada¹²⁷ por el Sr. Embajador de México en Polonia y Sra. J. I. Lozano, Consejera Comercial de *ProMéxico* para Alemania y Europa Central¹²⁸, las industrias estratégicas de México con perspectiva para exportación o IED en EC son las siguientes: industria aeroespacial, agroalimentaria, automotriz, eléctrico-electrónica, energías renovables, industrias creativas, textil y moda. Además destacó el sector de turismo y servicios de tecnología de la información y software.

Puesto que en EC sigue creciendo la clase media, los productos de artesanía, decoración, telas y moda en general son muy solicitados en dicha región. Según el diplomático comercial de Polonia, México es el país con una de las mejores y más finas artesanías del mundo y podría aprovechar ese nicho en el mercado centroeuropeo.

En particular, a ciertos países de EC (Polonia y la R. Checa) México podría exportar materias primas para proveer a la industria metalúrgica y química.¹²⁹ No obstante, una mala noticia para México es que la exportación de petróleo (uno de las mercancías más exportadas del país), no es muy viable hacia EC. La región de EC, al contrario de los países del Oeste europeo, prácticamente no es relevante para la importación mexicana de los combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación (código 27). Esto ocurre en particular por la cercanía de EC con Rusia y los oleoductos existentes para el flujo de estos productos.

¹²⁶ Véase Principales Resultados del TLCUEM en sus primeros nueve años de vigencia (2009).

¹²⁷ Entrevista electrónica con el Excelentísimo Sr. Embajador Raphael Steger Cataño. 19 de abril de 2010.

¹²⁸ Entrevista electrónica con Sra. Jimena Ibarra Lozano, ProMéxico Alemania. 20 de abril de 2010.

¹²⁹ Entrevista con Sr. Przemyslaw Nowakowski, diplomático comercial de la Embajada Polaca en México. 27 de abril de 2010.

2.8.2 Perspectiva de exportación de EC hacia México

Dado que alrededor de 80% del comercio centroeuropeo pertenece a la UE, los países de EC aprobaron una estrategia para diversificar sus exportaciones. Es por eso que México es uno de los países denominados “*estratégicos*” para Polonia, la R. Checa, Hungría y Eslovaquia en cuanto a AL y a nivel mundial.¹³⁰

Entre las ramas con mayor perspectiva para la exportación de EC a México, es el sector automotriz y aeronáutico¹³¹, en el cual todavía no se ha aprovechado su potencial. Sin embargo, en cuanto al sector automotriz, se ha descubierto, que existe un gran obstáculo para que participara, por ejemplo, la compañía checa que más exporta al mundo: ŠkodaAuto.¹³² Ésta no exporta ni produce en México, porque el consorcio materno Volkswagen (VW) no lo permite.¹³³ Probablemente teme ser sustituido por los vehículos checos, caso que ocurrió en varios países de Europa.¹³⁴ Según los diplomáticos comerciales de los países de EC, para poder exportar los vehículos en mayor volumen, las compañías de EC tendrían que cambiar los modelos de autos para hacerlos distintos a los que ya se venden en México y así no competir con los tipos de consorcio VW.

Otro sector, todavía con mayor potencia, es el medio-ambiental. En México se demandan (y se demandarán todavía más) máquinas para reducir el consumo de agua, lo que constituye un grave problema en la Ciudad de México en particular.¹³⁵ Asimismo, proyectos y herramientas para limpiar y purificar el agua se requerirán de manera significativa en los próximos años.¹³⁶ Es precisamente esta rama de la industria que

¹³⁰ La estrategia comercial de Polonia y La estrategia comercial de la R. Checa. Véase Štouračová (2007).

¹³¹ El sector aeronáutico no tiene gran perspectiva para Eslovaquia y Eslovenia, los cuales no producen en esta rama.

¹³² Es por mala voluntad del consorcio Volkswagen (del cual forma parte Škoda, junto con Seat o Porsche) que ŠkodaAuto no ha entrado al mercado mexicano. Dado que VW es compañía transnacional, su estrategia puede ir en contra la estrategia comercial de algunos países, lo que está pasando en el caso de ŠkodaAuto.

¹³³ Según el director ŠkodaAuto Guatemala, Luis Chavarría, los vehículos Škoda superan los VW en cuanto calidad y precio, razón por el cual no se producirán en México (entrevista electrónica).

¹³⁴ La compañía Škoda empezó a ser un obstáculo para VW ya que en varios países (Alemania, Francia, Grecia) venden más piezas de vehículos que la compañía materna VW. Por mayor detalle véase: Spiegel: Škoda como un obstáculo para VW...es demasiado buena (2010) traducido del checo.

¹³⁵ Véase Mexiko – Staronová obchodní destinace. (2008) p.7.

¹³⁶ Per capita los mexicanos usan tres veces más agua que en EU. Véase Santamaría, J. S. (2010) Los conflictos por agua en México: avances en Investigación (2010).

favorece a la preservación del medio ambiente, la que puede tener mayor perspectiva y que podrían aprovechar mejor los exportadores e inversionistas de la EC.

La protección del medio ambiente será uno de los retos cruciales para México. Es por eso que los quemaderos, separadoras de basura, así como depuradoras y limpiadoras del agua son los servicios con mayor perspectiva para la exportación hacia México o incluso para inversión directa. Otra rama importante representa la tecnología para la producción de biocombustibles, reforestación y protección de suelo contra la erosión (principalmente en los estados de Chiapas y Campeche). Por otra parte, para el desarrollo del sector agrícola se buscarán tecnologías modernas para riego, procesamiento de madera, abonos, productos químicos igual que tractores y otro tipo de tecnología moderna.

El sector minero, en el cual tienen mucha experiencia las compañías polacas y checas, lo mismo que mercancía electrotécnica, sigue teniendo mucho potencial para su crecimiento en el futuro. En particular se habla sobre una nueva red de tranvías en la Ciudad de México o de trenes suburbanos.¹³⁷ Precisamente éstos son proyectos donde los productores de EC podrían ser de importancia, ya que las compañías de EC producen trenes y tranvías desde hace mucho tiempo.

Invertir en un futuro en el sector energético está en el nicho de oportunidades que hayan contemplado los inversionistas de EC, según las embajadas centro europeas en México. Un interés especial merece el uso de las tecnologías de energía alternativa, donde podrían participar los especialistas de EC. Asimismo, los planes incluyen la posible reconstrucción y modernización de plantas energéticas, así como la construcción de nuevas; todo ello con el fin de proteger más el medio ambiente.

Por desgracia, la industria de armamento es también una rama con grandes perspectivas para exportar a México, la cual podría ser mejor aprovechada por las compañías armamentistas de EC. Como se ha descubierto, *“la creciente ola de inseguridad que vive el país ha hecho que los negocios relacionados con seguridad privada, blindaje de autos, seguros, sistemas de localización satelital y chalecos antibalas registren un crecimiento sin precedente.”*¹³⁸ El gran peligro es que las armas y otras herramientas usadas por el cuerpo policiaco, en México en particular, puedan

¹³⁷ Fuente de información: diplomáticos de la Embajada checa en México.

¹³⁸ Reforma (2010). En el último año, la demanda de los servicios de seguridad integral ha aumentado en México hasta 33%.

terminar en manos de sicarios o incluso ser utilizadas en las propias fuerzas policíacas para propósitos que contravienen los valores de la UE, como la tortura.¹³⁹

Las últimas ramas con perspectivas de mayor desarrollo incluyen el material médico, como camas y muebles para los hospitales o material para cubrir las necesidades existentes en el área de conexión entre sistemas eléctricos y de telecomunicaciones.¹⁴⁰

Una de las mercancías tradicionalmente más famosas y exportadas por EC es la cerveza, la cual, hasta hoy, prácticamente no está presente en el mercado mexicano. Sin embargo, la mala noticia para la cerveza de EC, unas de las más famosas del mundo, es que el mercado mexicano está bien cuidado por el duopolio *Grupo Modelo* y *Cuauhtémoc Moctezuma*. Además de esto, las cervecerías mexicanas son los productores y exportadores más grandes del mundo y los clientes mexicanos son fieles a las marcas de su propio país. Éstas son las razones principales por las cuales los productores de cerveza de EC dudan en ingresar a México.¹⁴¹

A pesar de ello, hay decenas de cervezas extranjeras en el mercado mexicano. En un volumen limitado, Polonia exporta su cerveza *Perla* y parece que en un futuro cercano entrarán también las cervezas checas (*Bernard, Budweiser y Pilsner Urquell*), aunque en un volumen de prueba bastante limitado.

Cabe destacar, que en cada país hay personas amantes de la cerveza. México no es la excepción. Especialmente por ese tipo de mexicanos podrían penetrar en el mercado las famosas cervecerías de EC con su fama e historia que data de siglos. Según Bohumil Paukner¹⁴², el diplomático comercial de la Embajada Checa en México “*no se quiere decir, que deben sustituir el 25% del mercado mexicano, pero lo importante es que estén por lo menos presentes*”.

¹³⁹ Amnistía Int. reveló, que la R. Checa y Hungría, entre otros países de la UE han exportado desde 2006 a México equipo de tortura (cinturones paralizantes electrónicos, esposas para pulgares) – a pesar de que hay un reglamento de la UE, que prohíbe su comercio internacional. Según la información de la Emb. Checa, en 2006 se exportaron esposas conjuntas – para manos y pies - al Gobierno de Estado de Chiapas. Debido que en México hay un uso excesivo de fuerza por parte de las autoridades policíacas, es pertinente cuestionar *la humanidad* de estas exportaciones.

¹⁴⁰ Información obtenida durante la entrevista con el diplomático comercial de la Embajada checa en México.

¹⁴¹ Opinión de Bohumil Paukner, diplomático comercial de la Embajada checa en México.

¹⁴² Entrevista con Sr. Bohumil Paukner, funcionarios de la Embajada de la República Checa en México, el 1 de abril de 2010.

Capítulo 3

Diplomacia Comercial

Como se analizó en el capítulo anterior, a partir de 2004, las relaciones comerciales entre México y EC se incrementaron de manera importante. Para que esto sucediera, de alguna manera tuvo que entrar también en juego también la Diplomacia Comercial. Para los fines de esta investigación es de suma importancia estudiar el funcionamiento de la Diplomacia Comercial de los países observados y la influencia de los diplomáticos comerciales residentes en el extranjero para el desarrollo de las relaciones económicas entre México y EC.

3.1 Características de la Diplomacia Comercial

Antes de hablar sobre Diplomacia Comercial (DC), resultaría útil aclarar el término *diplomacia* como tal. Una de las definiciones más cortas y más tradicionales de *diplomacia* es la que la define como herramienta y medio de la política exterior de un país.¹⁴³ Para precisar, podemos hablar de diplomacia como del “conjunto de herramientas o medios para cumplir las metas operativas y estratégicas de la política exterior de cualquier país independiente en relación con otros países y organismos internacionales” Štouračová (2008, p.16). La diplomacia tiene diferentes ramas y tipos¹⁴⁴; sin embargo, para el propósito de esta investigación, se hablará solamente sobre la DC, rama relativamente nueva de la diplomacia.

El sabio dicho de las relaciones internacionales señala que “cuando las mercancías y los servicios cruzan las fronteras, los ejércitos no”.¹⁴⁵ Para que esto suceda, muchas veces tiene que entrar en juego precisamente la DC.

Casi con certeza se puede afirmar, que así como sobre la diplomacia no existe una definición única, tampoco la hay para la DC. Cada autor maneja un concepto diferente, dependiendo del país de origen y, en particular, el punto de vista al que se refiera.

¹⁴³ Štouračová, J. (2008, p.14).

¹⁴⁴ Por ejemplo Diplomacia Cultural, Agrícola, de Seguridad, Paradiplomacia, Paralela, Pública, Deportiva, etc. Informaciones obtenidas durante el curso Historia Mundial de la Diplomacia, Dra. Collin.

¹⁴⁵ Kopp, p.2.

*El Tratado de Utrecht*¹⁴⁶ de 1713, el cual fue antecesor directo del GATT, es también considerado como el origen de la DC. Otro punto de vista explica que algunas raíces de la DC provienen de la política comercial, la cual debe decidir previamente lo que se negociará y por qué se negociará. La DC refleja lo que será la estrategia comercial que cada país implementará.

Asimismo, resulta importante aclarar que hay una diferencia entre DC y Diplomacia Económica (DE). Ésta es más amplia, a pesar de que en ocasiones se maneja en forma similar. Según Štouračová, la DC abarca sólo *“el proceso diplomático, orientado para el apoyo de exportación nacional y la negociación diplomática sobre las condiciones político-comerciales de las relaciones comerciales etc.”* Štouračová (2008, p. 29). Mientras que la DE se enfoca *“1) a la creación de condiciones para cumplimiento de los intereses económicos de un país en el extranjero, cumpliendo el contenido económico de las RI en cuanto a la integración de la economía nacional dentro de la internacional y 2) al apoyo de actividades comerciales e inversionistas de los empresarios nacionales y atracción de la inversión extranjera”* Štouračová, (2008, p.30).

Durante las clases de Comercio Internacional¹⁴⁷ se dio a conocer una definición general, la cual menciona que DC es *“un conjunto de actividades que llevan a cabo los poderes ejecutivos de los gobiernos centrales (en caso de algunos países también gobiernos locales) con el fin de definir la estrategia comercial de un país, acordar las reglas comerciales internacionales, mejorar o facilitar las relaciones comerciales con otros países.”* En la DC existe una clara intersección entre las actividades de la Política Exterior y Política Comercial de determinado país. Según las actividades que se ejercen, se pueden distinguir tres categorías de DC, como señaló el Dr. Barrera: *“1) actividades encaminadas a la formulación de la Estrategia Comercial de un país con el resto del mundo, 2) negociación de los principios y reglas comerciales y de inversión que son utilizadas a nivel internacional y 3) promoción de exportaciones de bienes y servicios nacionales y la atracción de proyectos de inversión extranjera directa”*

La cuarta categoría, es un caso *“sui generis”* de la DC. Se refiere a la Diplomacia Empresarial, definida por el Prof. Barrera como *“La participación*

¹⁴⁶ Véase Donaghay, M. (1979).

¹⁴⁷ Al nivel de maestría, en el ITESM, Campus Ciudad de México impartidas por Dr. J. Barrera en 2009.

empresarial en la práctica del comercio internacional y con el fin de influir en los resultados de una negociación internacional de temas comerciales”.

A pesar de eso, no se ha encontrado una gran diferencia entre la DE descrita por Štouračová y DC descrita por Dr. Barrera, salvo en los temas de negociaciones comerciales sobre servicios financieros, ciencia y tecnología, los cuales no abarca la DC.¹⁴⁸

Otro tipo de división de la DC, menos complejo, la divide entre el apoyo financiero y no financiero para los exportadores e inversionistas. El apoyo financiero incluye préstamos o seguros para las exportaciones; el no financiero incluye el apoyo de las agencias especializadas de promoción.¹⁴⁹

De manera todavía más sencilla se expresa Kostecki¹⁵⁰. Según este académico y ex diplomático suizo, la DC abarca dos ramas de actividades de naturaleza distinta. La primera incluye actividades enfocadas a *“policy-making”*, tales como negociaciones multilaterales, consultas comerciales o resolución de conflictos, y la otra incluye actividades de *“business-support”*. Es precisamente la segunda categoría de la DC, que explicaremos en las páginas siguientes, en relación con el trabajo de las embajadas y diplomáticos comerciales de México en EC y de EC en México.

Según Kostecki, el espectro de los actores que juegan un papel en la DC *“extiende de (i) políticos de alto nivel (presidentes, primeros ministerios, miembros del parlamento) a (ii) embajadores y todo el tipo de los diplomáticos enviados (representantes, attachés, agregados, diplomáticos comerciales)”* Kostecki¹⁵¹ (2007, p.3).

Kostecki distingue entre dos tipos de actividades que ejercen los diplomáticos comerciales (DCs): (i) las actividades primarias (relacionadas con comercio y la IED, investigación o turismo) y (ii) actividades que apoyan al desarrollo de las primarias (recabar inteligencia, mapear terreno, implementación de contratos, resolución de problemas) (ver Kostecki y Naray (2007). Además, el académico suizo menciona, que

¹⁴⁸ Información obtenida durante la entrevista con ex-diplomático comercial de México, Dr. J. Barrera.

¹⁴⁹ Špicar, R., P. Jonák (2008, p.4).

¹⁵⁰ Kostecki M., O. Naray (2007, p.2).

¹⁵¹ Traducción propia de inglés.

hoy en día, los DCs están involucrados también en la promoción de turismo y servicios, así como en ramas distintas al comercio, tales como el sector financiero o de educación. Este fenómeno se da en cooperación con agencias especializadas, en caso de que el país las tenga. Cabe destacar que algunos autores¹⁵² ubicarían el conjunto de estas actividades, que no tratan directamente de comercio, como parte de la DE.

3.1.1 *Estilos de la Diplomacia Comercial*

Según Kostecki, los estilos de la DC que se han encontrado en diferentes países en cuanto a su enfoque, especialmente en relación con el tipo de trabajo que los DCs están obligados ejercer, son tres.¹⁵³ El primero, *promotor de comercio*, cuyo primer objetivo es satisfacer los intereses de las compañías. Este estilo de DC, el cual normalmente tiene antecedentes del sector privado, actúa de forma proactiva y provee servicios de consultoría a las compañías. Es decir, las compañías pagan por el servicio a los DCs.

El segundo, *funcionario público*, en la mayoría de los países, funciona como empleado del Ministerio de Comercio¹⁵⁴. A diferencia del primer tipo, éste DC actúa de forma reactiva. Está mucho más subordinado a las instrucciones del ministerio correspondiente que a las necesidades de las compañías. En el segundo tipo de DC, prevalece la implementación de la política comercial, establecimiento de las reglas y, en menor medida, la búsqueda de apoyo y promoción al comercio. Su objetivo es servir como puente entre su ministerio y el comercio, pero no estimular a las exportaciones del país o promover la IED.

El tercer tipo, que Kostecki denomina *generalista*, es en la mayoría de los países un diplomático de carrera, que sólo asume, junto con otras actividades diplomáticas, también la parte comercial. Este DC normalmente no tiene antecedentes de comercio ni del sector privado. Tampoco posee profunda información técnica, al contrario de los dos primeros estilos de DCs. Sin embargo, la fortaleza del tercer estilo se fundamenta en base del acceso a contactos importantes y, en particular, a la integración del comercio hacia un contexto más amplio de los intereses diplomáticos del país.

¹⁵² Véase Štouračová J. (2007), Skylakakis, T. (2006), Lysák, L. (2005).

¹⁵³ Véase Kostecki, M., O. Naray, (2007, p.21).

¹⁵⁴ En el caso de México se trata del Ministerio de Economía, en el caso de algunos países de EC los Ministerios de Industria y Comercio.

3.1.2 Competencias Institucionales para ejercer la Diplomacia Comercial

La DC es, mejor dicho, “un proceso dinámico que una estructura rígida” Štouračová (2008, p.31). A pesar de esto, en los países de EC, al igual que en México, existe una estructura de entidades, las cuales tienen los tres tipos de DC en su plan de trabajo o incluso están diseñadas particularmente para ejercerlos.

“En la mayoría de los países desarrollados, aunque los Ministerios de Asuntos Exteriores no están ausentes, son los Ministerios de Economía, los que dirigen la Diplomacia Económica” Albares, (2000, p.16).¹⁵⁵ De manera similar, se da el caso de México y los países centroeuropeos, donde los Ministerios de Asuntos Exteriores y de Comercio muchas veces comparten el mismo objetivo.

Como bien señala Kostecki, es de suma importancia tener en cuenta a quienes están subordinados los DCs. En caso de estar subordinados al Ministerio de Exterior, prevalecen las funciones diplomáticas, tal como en el tercer caso del DC generalista. Si se está subordinado al Ministerio de Comercio, es típico el predominio de las funciones descritas para el segundo tipo de DC: el funcionario público. En el último caso, una relación profunda con las compañías exportadoras y el predominio de determinadas actividades de promoción en interés de dichas compañías subrayan las actividades típicas para el primer tipo de DCs: promotor de comercio. A pesar de que varios países cuentan con representación directa del sector privado en el extranjero, hay que subrayar que existen razones claras que favorecen al modelo de la representación de diplomáticos comerciales que pertenecen a la administración pública.

Ventajas que gozan los DCs de la administración pública

Según Kostecki, son los diplomáticos quienes suelen tener acceso a la mejor información, mediante sus contactos e incluso gracias a su inmunidad¹⁵⁶; por ello, no dudan someterse a riesgos para obtener mejor información. Sin embargo, en una época donde predomina el uso de internet resulta inútil (según los DCs de Eslovaquia y la R.

¹⁵⁵ Sin embargo, hay países, donde existe un solo ministerio para ejercer la DC; en Inglaterra el Department of Trade and Industry o en Japón, el poderoso Ministerio de Industria y Comercio. Véase Morillas (2001).

¹⁵⁶ *Legati iure gentium sancti sunt* (los diplomáticos son intocables bajo los principios del Derecho Internacional Público), véase Kostecki, M., O. Naray, (2007, p.17).

Checa en México) el papel que siguen desempeñando aún básicamente como reporteros, cuya tarea primordial es recopilar información de periódicos locales.

Debido a que son los representantes más importantes de un país en el extranjero, los diplomáticos siempre llaman la atención de los medios y de las personas de negocios.¹⁵⁷ Es por eso que, gracias al prestigio de la profesión diplomática y su simple presencia en un país, pueden promover el comercio de su propio país con costos relativamente bajo. Los diplomáticos de administración pública también tienen, según Kostecki, acceso más fácil a los Jefes del Poder Ejecutivo y con los directores de las grandes compañías.¹⁵⁸

A pesar de que este hecho se da sobre todo en las potencias mundiales, al entrar a la UE, también es válido para los pequeños países de EC, especialmente en la misión diplomática en México. Según un diplomático comercial de la Embajada Checa en México, en este país latinoamericano el significado más importante siempre lo ha tenido el país de la UE que preside al Consejo¹⁵⁹ y no la *Delegación de la UE*, que está presente en México desde los años 90's; pero el peso de dicha Delegación es inferior¹⁶⁰.

De igual manera, la credibilidad que gozan los diplomáticos es incomparablemente mayor a la credibilidad que tienen de personas del sector privado.¹⁶¹ En pocas palabras, las promesas que hacen los diplomáticos tienen más probabilidad de cumplirse. Finalmente, hay incluso ciertas ramas de comercio, especialmente si hay tantas compañías estatales como existen en México, donde el contacto de los diplomáticos, y no con las personas del sector privado es indispensable para celebrar un contrato, por ejemplo, con industrias estratégicas, comercio de armas, etcétera.

3.2 Competencias Institucionales en el ejercicio de la DC en México

Como precisa Sr. Camacho Ortega de la SE "de conformidad con el artículo 131 de la Constitución Política de México y la Ley de Comercio Exterior, la DC

¹⁵⁷ Kostecki, M., O. Naray, (2007, p.17).

¹⁵⁸ Véase Kostecki, M., O. Naray (2007, p.18).

¹⁵⁹ En la UE rotan cada seis meses los países miembros en la presidencia del Consejo (órgano ejecutivo).

¹⁶⁰ La situación probablemente cambiará después de la aplicación completa del Tratado de Lisboa, pero por el momento es el país que preside a la UE, el que más se escucha en los terceros países, como México.

¹⁶¹ Kostecki, M., O. Naray, (2007, p.18).

corresponde al Ejecutivo Federal, por conducto de la Secretaría de Economía¹⁶², la aplicación e interpretación de las disposiciones de esta Ley, las cuales son de orden público y de aplicación en todo México, sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte.”

En México, la SE está encargada de la negociación de acuerdos comerciales, de su implementación y administración a través de los órganos conjuntos que se crean para tal efecto. Específicamente es la Subsecretaría de Comercio Exterior la que está encargada de las negociaciones.¹⁶³ La SE también involucra en las negociaciones a otras Secretarías¹⁶⁴ dependiendo del tema. Normalmente se invita asimismo a la SRE a las negociaciones para mantenerla al tanto. Al final de una negociación, ya cuando se prepara la firma de un acuerdo, interviene el jurídico de la SRE y el jurídico de Presidencia.¹⁶⁵ Como confirma Camacho Ortega, el proceso es complejo e *“implica una coordinación interinstitucional con dependencias, entidades y organismos gubernamentales mexicanos; la Cancillería sólo coordina a nivel nacional las áreas que corresponden a la cooperación, incluida la cubierta en el ámbito económico.”*

3.2.1 Misiones diplomáticas de México en EC

México mantiene sus representaciones en el nivel más alto por medio de sus Embajadas en tres de los cinco países de EC: en Polonia, la R. Checa y Hungría. México no tiene Embajada en Eslovaquia ni en Eslovenia. En ambos países sólo hay Consulados. De esta manera, la Embajada de México en Viena es también responsable en cierta medida de las relaciones comerciales con Eslovenia y Eslovaquia.¹⁶⁶

Los DCs de México que trabajan en diversas embajadas, y no únicamente en las de EC, son enviados por la SRE. Como confirma una fuente confiable de la SE: *“los diplomáticos encargados de asuntos comerciales y económicos en las Embajadas de México están adscritos a la SRE y son la mayoría de las veces diplomáticos de carrera.”* Es decir, en la DC de México prevalece el tipo de trabajo que ejercen los

¹⁶² Información obtenida en la entrevista con Sr. Ortega Camacho, Secretaría de Economía de México. 26 de febrero de 2010.

¹⁶³ Además, la SE cuenta con la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (que atiende temas como prácticas desleales) y la Dirección General de Comercio Exterior, que se encarga de la operación de los cupos y programas de promoción del comercio exterior. Información de Sr. G. Malpica de la SE.

¹⁶⁴ Por ejemplo SAGARPA, Secretaría de Salud, Secretaría de Defensa.

¹⁶⁵ Información obtenida de Sr. Guillermo Malpica de la SE.

¹⁶⁶ Véase Embajada de México en Austria (2010).

diplomáticos generalistas. Y sólo algunas embajadas de México cuentan en sus propias oficinas con funcionarios de la SE, que no son diplomáticos de carrera, sino que son personas que han sido incorporados al servicio exterior mientras dura su trabajo en aquellas oficinas. En el país donde existe una relación comercial fuerte, existe también una oficina de la SE, que se encarga de dar apoyo a todo el ámbito comercial. Donde no existe oficina de la SE, son los diplomáticos de la SRE quienes la sustituyen.¹⁶⁷

En ninguno de los países de EC se encuentra la *oficina especial* de la SE, pero ello no es algo extraordinario.¹⁶⁸ Por esta razón, son probablemente los DCs de tipo generalista, sin mayores antecedentes en asuntos económicos o comerciales, los que están en las embajadas de México en la EC. Como señala G. Malpica, sus tareas incluyen en primer plano *“recopilación de información, detectan posibles problemas para exportadores o inversionistas mexicanos por cambios en la legislación local y sirven de enlace con autoridades del país”*.

La razón por la cual no existe mayor cantidad de oficinas económicas en las embajadas es porque México cuenta con una agencia especializada de comercio e inversión: ProMéxico, sobre la cual se hablará más adelante. En países donde hay ProMéxico, los diplomáticos de la SRE prácticamente no están involucrados en asuntos comerciales, sin embargo, hay países donde se encuentran ambas oficinas, es decir de la SE y de ProMéxico. En dichos casos, según G. Malpica, *“ocurren tensiones por llevar ciertos temas que cada una de esas oficinas considera que es lo suyo.”* Cabe destacar que, dado que en ninguno de los países de EC existe oficina económica de la SE ni sede de ProMéxico, estas tensiones para efectos de la presente investigación, no existen.

Como se evidenció, en cuanto al tipo de trabajo que ejercen los DCs de embajadas mexicanas en EC, la mayoría del tiempo, los mencionados diplomáticos recopilan información y les queda relativamente poco tiempo para dedicarse a actividades de promoción de exportaciones y búsqueda de la IED. El sólo hecho de contar con un cuerpo diplomático muy restringido en la EC, le impide dedicar más tiempo a aquel tipo de actividades, que ayudaría a fomentar el comercio mexicano.

¹⁶⁷ Información obtenida de Lic. Guillermo Malpica de la SE.

¹⁶⁸ La SE tiene oficinas sólo en las Embajadas en Washington, Ottawa, Bruselas, Ginebra, París, Tokio y Montevideo. Información de Lic. Guillermo Malpica de la SE.

3.2.2 *Agencias especializadas de promoción de comercio, inversión y turismo*

En cuanto al tercer tipo de DC, la promoción de exportaciones e IED, México cuenta con la agencia ProMéxico, que depende administrativamente de la SE. Esta agencia gubernamental tiene “*el mandato de planear, coordinar y ejecutar la estrategia para atraer IED, impulsar la exportación de productos mexicanos y promover la internacionalización de las empresas mexicanas para contribuir al desarrollo económico y social de México*”.¹⁶⁹ Específicamente, su objetivo es apoyar la actividad exportadora de las empresas mexicanas, en especial a las PyMES, en lo que se refiere a difundir y brindar asesoría, asistencia técnica y promover la colocación de productos y servicios mexicanos en el mercado internacional, de manera directa o indirecta.¹⁷⁰ Como suelen hacer agencias de la misma naturaleza en otros países, también ProMéxico “*organiza y apoya a la participación de empresas y productores en misiones, ferias y exposiciones comerciales que se realicen en el extranjero, para difundir los productos nacionales y promover el establecimiento de centros de distribución de dichos productos en otras naciones*.”¹⁷¹ Por último, además de las actividades mencionadas, esta agencia promueve actividades tendientes a la atracción de IED y apoya asimismo la ubicación de ésta en el territorio nacional.¹⁷²

Sin embargo, ProMéxico no está físicamente presente en ninguno de los países de EC. La oficina más cercana al alguno de los países observados se encuentra en Frankfurt, Alemania, y además de la región de EC, cubre las necesidades de otros 22 países de Europa, Asia y Medio Oriente.¹⁷³ Así que parece evidente que, por razones de tiempo y personal, el interés por un mayor desarrollo de comercio entre México EC no es primordial.

Según fuentes de la SRE, Bancomext anteriormente cumplía tareas similares que hoy desempeña ProMéxico. En la actualidad, la misión de Bancomext se basa “*en fomentar la participación de las empresas mexicanas, principalmente pequeñas y medianas en los mercados globales, proporcionando financiamiento, capacitación y asistencia técnica, a fin de impulsar el comercio exterior y promover el crecimiento*

¹⁶⁹ ProMéxico – Misión, visión, valores y objetivos (2010).

¹⁷⁰ Véase ProMéxico – Misión, visión, valores y objetivos (2010).

¹⁷¹ ProMéxico – Misión, visión, valores y objetivos (2010).

¹⁷² *Idem*.

¹⁷³ Para más detalle ProMéxico, disponible en <http://www.promexico.gob.mx/wb/Promexico/europa2>

regional y la creación de empleos del país."¹⁷⁴ Es decir, el objetivo de esta agencia gubernamental es impulsar el desarrollo de las PyMEs exportadoras, así como financiar la actividad exportadora. Según F. Villa Solórzano¹⁷⁵, Bancomext trabaja estrechamente con ProMéxico; para ello, ProMéxico tipifica y desarrolla los proyectos, mientras que Bancomext los financia. El más reciente objetivo de Bancomext, según Villa Solórzano, es apoyar con financiamiento a exportadores de los 10 productos agrícolas más exportados desde México¹⁷⁶. Por otra parte, no es importante para Bancomext si los exportadores, a los cuales se apoya con financiamiento, comercializan con Europa, América o Asia, pues ello no marca ninguna diferencia.

Para apoyar a los exportadores mexicanos a extenderse en el mercado centroeuropeo, existen instancias como Consorcio CAMC¹⁷⁷, el cual tiene su sede en México, a través del programa "AL-Invest". Según su directora en México, Susana Duque¹⁷⁸, éste trabaja de la mano con las Cámaras industriales, Bancomext y ProMéxico. A diferencia de Bancomext, aquel Consorcio, financiado por la UE, apoya sólo a los PyMES¹⁷⁹ y no a las grandes empresas.

De igual modo existe "Mid – Mexico Investor Digest", un sitio electrónico donde se encuentran "*productos y servicios integrales de información, vinculación corporativa, promoción y capacitación*"¹⁸⁰ de utilidad particular para los inversionistas extranjeros.

3.3 Competencias Institucionales en el ejercicio de la DC en Europa Central

En primer lugar, es importante enfatizar que los dos primeros tipos de DC enumerados por Dr. Barrera, *actividades encaminadas a la formulación de la Estrategia Comercial de un país con el resto del mundo y negociación de los principios y reglas comerciales*, pertenecen a las decisiones de la UE como conjunto y no de cada uno de los países miembros. El ejercicio y la estrategia de la política comercial común de la UE

¹⁷⁴ Conoce Bancomext, Misión - la Razón de ser (2010).

¹⁷⁵ Entrevista con el Director de Desarrollo de Negocios Internacionales de Bancomext.

¹⁷⁶ Entre los 10 productos potenciales para exportar a la EC son tomate, chile, cítricos y mango.

¹⁷⁷ Para más detalle véase Al-Invest, disponible en <http://www.al-invest4.eu/camc/el-consorcio>.

¹⁷⁸ Conferencia EC: *Una Ventana de Negocios para México*, 27 de abril 2010, Universidad de las Américas, D.F.

¹⁷⁹ De uno a 250 empleados.

¹⁸⁰ MexicoInvestor Digest (2010), disponible en <http://www.e-mid.com.mx/emid/vision-mision.php>

están descritos¹⁸¹ en el Art. 133, el cual señala que las actividades arriba mencionadas son competencia de los órganos de la UE, particularmente de la Comisión y del Consejo.¹⁸² En cuanto a las competencias del tipo tres de la DC, esto es, promoción de exportaciones de bienes y servicios nacionales y la atracción de proyectos de IED, los países de EC las ejercen de acuerdo con sus necesidades; es decir, la UE prácticamente no participa. En los países de EC varía el ministerio responsable de la DC, como se describe más adelante.

Tal como se hizo evidente, aparte de elevar el prestigio y confiabilidad como socio comercial, la admisión de los cinco países de EC a la UE trascendió por lo siguiente: Si los países de EC, o sus empresas nacionales, elevan un problema tipo comercial con su contraparte, México, este problema se estará elevando automáticamente al nivel de la UE. Es decir, la UE respalda de manera importante a cada uno de sus miembros. Parece claro que un problema planteado por la UE a México tiene una significancia incomparablemente mayor, que un problema planteado sólo por un país. Eso tiene un efecto aún mayor para los países del tamaño de los de EC, hecho que probablemente es la consecuencia más ventajosa de la admisión a la UE; pues, de acuerdo con Bohumil Paukner, el diplomático comercial de la Embajada Checa¹⁸³: *“Lo mejor en el cambio de la DC es que si algún país tiene problemas con México, ese se está resolviendo a nivel europeo. Es por eso que la entrada a la UE en cuanto a la parte comercial fue una gran ganancia para los países de EC, sin duda ninguna.”*

3.3.1 Misiones diplomáticas de los países de EC en México

Se puede afirmar que tanto México como los países de EC cuentan con Diplomáticos Comerciales tipo 3 explicado arriba. Dentro de este tipo, el origen de ellos puede ser: promotor de comercio, funcionario público o generalista. Esto significa que no se ha encontrado un prototipo puro de diplomático comercial.

En cuanto a la DC de Hungría, prevalece el estilo de promotor de comercio con el enfoque de satisfacción de las compañías, es decir, los asuntos comerciales se tratan primordialmente como asuntos de negocios.¹⁸⁴ Sin embargo, el diplomático comercial

¹⁸¹ Tratado de Amsterdam sobre la UE.

¹⁸² Véase Summaries of EU legislation, Common commercial policy (2010).

¹⁸³ Entrevista con Sr. Bohumil Paukner, Embajada de la República Checa en México. 1 de abril de 2010.

¹⁸⁴ Kostecki, M., O. Naray, (2007, p.23).

de Hungría también cuenta con características de funcionario público, subordinado al Ministerio de Desarrollo Nacional y Economía.¹⁸⁵ El mismo Embajador de Hungría asume muchas veces funciones de diplomático comercial para atraer IED.

Por otra parte, el estilo de la DC de Polonia sigue teniendo una forma más tradicional que en Hungría. A pesar de que el agregado comercial polaco está subordinado al Ministerio de Economía¹⁸⁶, al mismo tiempo lo está al Ministerio de Asuntos Exteriores¹⁸⁷ y, como consecuencia, los asuntos comerciales para el caso de Polonia, forman parte de una relación integral con la diplomacia.

En el caso de la R. Checa, los DCs, híbridos entre generalistas, funcionarios públicos y promotores, están subordinados al Ministerio de Asuntos Exteriores¹⁸⁸, a pesar de que la manera de ejercer el trabajo en las misiones diplomáticas proviene de las instrucciones del Ministerio de Industria y Comercio. Se trata de un modelo bastante *sui generis*, donde el jefe del diplomático comercial claramente es el Embajador, a pesar de cumplir tareas para ambos ministerios. Este modelo a veces presenta tensiones entre los dos ministerios y sus competencias, a pesar de que no es actualmente el caso de la Embajada checa en México.

De igual manera, la estructura de la DC en Eslovaquia es bastante similar a la de la R. Checa. No obstante, el estilo de la DC eslovaca, a diferencia del caso checo, se caracteriza por una mayor independencia de los diplomáticos. Los diplomáticos comerciales de Eslovaquia gozan de mayor autonomía de la Embajada, dado que no son dependientes del Ministerio de Asuntos Exteriores como en el caso checo, sino directamente del Ministerio de Economía.¹⁸⁹ Como precisa un diplomático comercial de la Embajada Eslovaca en México, “*nosotros somos elegidos, enviados y pagados por el Ministerio de Economía, que es un modelo utilizado alrededor del mundo, el cual supone que tenemos un buen conocimiento y antecedentes en economía, comercio y negocios*”.¹⁹⁰ El diplomático eslovaco Peter Súlovský, percibe que este modelo suele ser mejor que el otro, esto es, la subordinación al Ministerio de Asuntos Exteriores

¹⁸⁵ Véase Ministry for National Development and Economy de Hungría (2010).

¹⁸⁶ Véase Ministerstwo Gospodarki de Polonia (2010).

¹⁸⁷ Véase Ministerstwo Spraw Zagranicznych de Polonia (2010).

¹⁸⁸ Véase Ministerstvo zahraničních věcí de la República Checa (2010).

¹⁸⁹ Véase Ministerstvo Hospodárstva de Eslovaquia (2010).

¹⁹⁰ Entrevista con Sr. Peter Súlovský, Embajada de Eslovaquia en México. 16 de abril de 2010.

como en el caso checo, ya que el Embajador muchas veces subestima la importancia de la DC y la considera como tema inferior a otros asuntos diplomáticos.

En otro orden de ideas, en relación con la ocupación del personal, la Embajada de Polonia en México cuenta con un solo diplomático comercial, encargado de México y de toda Centroamérica, salvo Panamá. En cuanto a Hungría, a pesar del estilo de DC “promotor de comercio”, parece ser que, para este país centroeuropeo, existen otros socios más importantes que México, dado que no cuenta con ninguno diplomático comercial especializado en el país.¹⁹¹ El diplomático comercial de la Embajada Eslovaca tiene la misma carga de trabajo de su homólogo polaco, al estar sólo para cubrir México y toda la región de América Central. La Embajada Checa en México cuenta también con un sólo diplomático comercial, quien es encargado de este país y también de Guatemala, pero con la ventaja de que en México se encuentran dos agencias checas gubernamentales, especializadas en promover el comercio y turismo.

Eslovenia es el único país de EC, que no tiene Embajada en México. Hasta el año 2008, no contaba siquiera con su propio consulado y compartía los espacios de la Embajada Austriaca en México. Hoy en día, la Embajada de Eslovenia responsable de México está en Washington y en territorio mexicano tiene un consulado, el cual no cuenta con diplomáticos comerciales.¹⁹²

¹⁹¹ La Embajada de Hungría en México cuenta sólo con dos diplomáticos: el Embajador y el Consejero Político (quien también cumple el rol de Cónsul y Agregado comercial) Información de Dr. Tibor Kun, Consejero Político de la Embajada húngara en México.

¹⁹² Véase Mexico – Slovenian Missions (2010).

Figura 3.1 Representación de los **diplomáticos comerciales de EC en México** y el tipo de actividades que prevalece en su trabajo

	Embajada	Número de DCs	Promoción de exportación y IED %	Recopilación de inteligencia %	Servicios a los exportadores %	Relaciones con el gobierno local %	Promoción de turismo %	Agencias de promoción en México
Polonia	Sí	1	20	60	15	10	5	No
R. Checa	Sí	1 ¹⁹³	10	65	15	10	0	CzechTrade CzechTourism
Eslovaquia	Sí	1	10	60	10	10	10	No
Hungría	Sí	1	15	25	25	25	10	No
Eslovenia	No	0	0	0	0	0	0	No

Elaboración propia con la información obtenida en las entrevistas con los diplomáticos comerciales de la Embajada Polaca, Checa y Eslovaca en México e informaciones sobre Hungría de Kostecki y Naray, (2007, p.12).

Resumiendo los hechos mencionados, la cantidad de los diplomáticos comerciales de EC en México, igual que de los mexicanos en EC es, como vimos, mínima. En cuanto a la promoción de las exportaciones y el apoyo a empresas, no ha sido suficientemente atendida. Como menciona Bohumil Paukner: *“La red de los DCs de EC en el extranjero está muy descuidada. A pesar de que se ayudó a varias compañías, por la insuficiencia de personal, no se puede ayudar a muchos. Es decir, el diplomático comercial de los países de EC no es un eslabón crucial de la DC, no influye de manera importante en la balanza comercial del país”*.¹⁹⁴

Como se mencionó, en general, el trabajo primordial de los consejeros comerciales de EC en México no es ayudar de forma proactiva a los exportadores, salvo que se trate de una operación de gran volumen, estratégica, sensible o directamente negociada con gobiernos de estados o municipalidades; sino que su trabajo es recopilar información y seguir en contacto con sus ciudades capitales.

Por lo tanto, es necesario un mayor número de diplomáticos comerciales de los países de EC en México, además de una modificación de sus tareas y de poder contar con mayor tiempo para el trabajo de campo y menor en la oficina. A fin de comprender de mejor manera la importancia que tienen los DCs, se hará la comparación con el caso austriaco. Como se mencionó en el Capítulo II, Austria es un país comparable con los

¹⁹³ Además cuenta con los diplomáticos en el CzechTrade (1) y Czech Tourism (1).

¹⁹⁴ Entrevista con Sr. Bohumil Paukner, Embajada de la República Checa en México. 1 de abril de 2010.

países de EC, con la diferencia, de que cuenta con diez diplomáticos comerciales en México. Las consecuencias para el comercio mutuo se pudieron observar en dicho Capítulo, de manera tal que Austria exporta a México dos veces más que el primer país más exitoso, en cuanto a exportaciones, de EC.

3.3.2 *Agencias especializadas de promoción de comercio, inversión y turismo*

Mientras México cuenta en su estructura de DC sólo con una agencia que encabeza todas las actividades de promoción de comercio y de inversiones (ProMéxico) y una agencia de soporte de financiamiento (Bancomext), los países de EC tienen, al parecer, una red de agencias especializadas un poco más compleja.

Polonia cuenta con la “*Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych*”,¹⁹⁵ cuya misión consiste en crear una imagen positiva de Polonia e incrementar el flujo de la IED al país. No obstante, esta agencia polaca no está presente en México. Polonia también dispone de sitios electrónicos donde inversionistas y exportadores encuentran información útil sobre negocios con y en Polonia.¹⁹⁶

Hungría, el segundo exportador a México más exitoso de los cinco países centroeuropeos, cuenta con la agencia “*ITD Hungary ZRT*”¹⁹⁷, la cual promueve exportaciones y trata de atraer la IED. Sin embargo, no tiene sede en México.

En Eslovaquia se estableció “SARIO”¹⁹⁸, una agencia gubernamental, subordinada al Ministerio de Comercio, la cual desgraciadamente, como en el caso de la mayoría de los países de EC, no tiene sucursal en México.

Como se ha investigado, no sólo Eslovenia carece de embajada en México, sino que tampoco dispone de agencias de promoción de comercio, inversión o turismo.

Una mayor atención merece la R. Checa y la estructura de las agencias especializadas de la DC, dado que este país exporta mayor cantidad de mercancías a México a diferencia de los demás países de EC. Como se puede observar en el Anexo 3, la estructura institucional de la DC checa cuenta con diferentes tipos de agencias de promoción, subordinadas o adjuntas a diferentes ministerios. Parece de suma

¹⁹⁵ Agencia Polaca de Información e Inversiones Extranjeras, véase http://www.paiz.gov.pl/pl?lang_id=11

¹⁹⁶ Ministerio de Economía cuenta con *Portal Pomocji Eksportu*, véase: <http://www.exporter.gov.pl/>.

También existe “Portada Oficial de Promoción de la República de Polonia”, disponible en <http://www.poland.gov.pl/>

¹⁹⁷ Hungarian Investment and Trade Development Agency, disponible en http://www.itdh.com/engine.aspx?page=Itdh_Befektetes

¹⁹⁸ Slovak Investment and Trade Development Agency, véase <http://www.sario.sk>

importancia que dos de los cuatro tipos de agencias que operan en el esquema de la DC checa¹⁹⁹ tengan sus sedes en México. *CzechTrade*, la Agencia Nacional de Promoción de Comercio está adjunta al Ministerio de Industria y Comercio. Su misión en México es ayudar a compañías mexicanas a encontrar nuevas alternativas de proveedores de productos y servicios en la R. Checa y viceversa, de manera que las compañías checas encuentren socios mexicanos para una colaboración a largo plazo en forma de cooperación industrial. También ofrece entrevistas y reuniones con empresas checas, de interés para los mexicanos.²⁰⁰ Puesto que se trata de una agencia gubernamental, los servicios se dan de forma gratuita.

Como afirma Alice Dokoupilová, directora de CzechTrade en México,²⁰¹ la importancia de agencias como la que dirige radica en encontrar los proveedores para la exportación de EC: *“los centroeuropeos saben muy bien producir las cosas, lo que no saben es venderlas, necesitan a los distribuidores mexicanos, ya que ellos son los que saben venderlas aquí y nosotros [CzechTrade] los estamos buscando”*. En cuanto a la división de competencias entre la Embajada y el CzechTrade, según Bohumil Paukner *“la estrategia comercial contempla: en países donde hay sede de CzechTrade, es ésta, la que atiende a los exportadores y busca a inversionistas. Donde no está Czechtrade, dicho trabajo lo hace el departamento comercial de las embajadas, pero como su segunda o incluso tercera tarea.”*²⁰²

La complejidad de la estructura de la DC checa en México es aún mayor debido a la presencia de la sede *CzechTourism*, una agencia gubernamental adjunta al Ministerio de Desarrollo Local. La misión de esta agencia en México es atraer a los turistas a la R. Checa, pero en particular *“se orienta a la promoción de productos específicos del turismo, como el termalismo, el turismo de congresos y el turismo de golf. A partir de 2007 se han agregado nuevos temas: riqueza de la historia, vacaciones de vivencias y vacaciones activas.”*²⁰³

¹⁹⁹ En México se encuentra oficina de CzechTrade y CzechTourism. Por otra parte, agencias como CzechCenters y CzechInvest no están en México. La última tiene la sucursal más cercana en San Francisco y cubre toda la costa de Pacífico Oeste, incluso México.

²⁰⁰ Para mayor detalle véase CzechTrade (2010).

²⁰¹ Conferencia EC – *Una Ventana de Negocios para México*, 27 de abril 2010, Universidad de las Américas, D.F.

²⁰² Entrevista con Sr. Bohumil Paukner, Embajada de la República Checa en México. 1 de abril de 2010.

²⁰³ CzechTourism (2010b).

Así como México tiene su Banco de Comercio Exterior, la R. Checa cuenta incluso con dos agencias gubernamentales (*Czech Export Bank* y *Export Guarantee and Insurance Corporation*)²⁰⁴ con el mismo objetivo, que es ayudar con financiamiento a los exportadores checos.

Además, existen *BusinessInfo.cz* y *Export.cz*; dos sitios electrónicos, que brindan información detallada sobre las oportunidades de comercio e inversiones en la R. Checa. Sin embargo, es cierto que, aunque sea excelente, ningún sitio electrónico puede sustituir un contacto personal, como el que representan los DCs en las embajadas o agencias especializadas.

3.4 *Diplomacia Empresarial*

Aunque el tema primordial de Capítulo 3 es la DC de los agentes gubernamentales, también se mencionará el cuarto tipo de DC, el cual es indicado por el Dr. Barrera como Diplomacia Empresarial y que es considerado como un tipo de DC *sui generis*. De hecho, el sector privado, representado por las empresas, participa en diferentes formas en cada uno de los tres tipos de la DC. Desde la formulación de la estrategia comercial hasta la promoción de mercancía, donde las empresas de México igual que de los países de EC, entran al juego. Esto es cierto tanto para las empresas de México como para las de EC, ya que la mayoría depende en gran medida del comercio exterior.

A nivel doméstico, los empresarios mexicanos y de EC están involucrados en cámaras de varios rubros, como industria, agrícola, comercio, etc. Estas cámaras influyen de manera muy importante en las decisiones de los gobiernos en cuanto al comercio exterior.²⁰⁵ En el exterior, en cuanto a las relaciones comerciales se refiere, por lo general la relación entre gobierno y empresarios se caracteriza por una cooperación mutua, bastante fuerte (véase Štouračová, 2008, p.105).

En cuanto a la participación de los empresarios en el tercer tipo de DC, esto es, la promoción de exportaciones y atracción de la IED, el factor crucial es normalmente el tamaño e importancia de la empresa. Es significativo recordar, que por ejemplo las

²⁰⁴ Para más detalle véase *Czech Export Bank* (2010) y *EGAP* (2010).

²⁰⁵ Por ejemplo en México es fuerte la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN), prácticamente decide sobre el futuro del planeado TLC México-Brasil.

PyMES de México y de EC representan una parte relativamente pequeña del volumen del comercio exterior de estos países (véase Štouračová, 2008). Las empresas grandes y transnacionales normalmente no piden un apoyo a las Embajadas para entrar al mercado centroeuropeo o mexicano.

Tal fue el caso de la empresa *CEMEX*, la cual está presente en Polonia y la R. Checa desde el año 2005. *CEMEX* entró al mercado centroeuropeo a través de la adquisición de la empresa inglesa *RMC Group plc*, que operaba, entre otros países, también en la EC. El director de *CEMEX* en Polonia y la R. Checa, L.M. Cantú, confirma que las experiencias que tiene esta empresa mexicana son positivas. En particular en el ambiente empresarial, que es competitivo y en área medioambiental, laboral y de inversión.²⁰⁶ Lo que recomienda el empresario al entrar al mercado de EC es *“tener una sólida base de conocimiento y experiencia de la gerencia local, que será eficientemente combinada con las mejores prácticas de operaciones empresariales”*.²⁰⁷

En cuanto a la iniciativa de que empresas centroeuropeas comercialicen con México, se ha puesto en evidencia que los empresarios no están del todo decididos a hacerlo. Como confirman los diplomáticos comerciales de Polonia, la R. Checa y Eslovaquia, las perspectivas de comercio con México son favorables, pero sería importante que los exportadores de EC fueran de la misma opinión. En general ellos, no prestan mucha atención al mercado mexicano y si deciden entrar a México, la mayoría piensa que es posible hacerlo de manera poco sofisticada. Como mencionó Bohumil Paukner, el diplomático comercial de la Embajada Checa, *“quieren entrar sin previos estudios del mercado, no saben nada del clima comercial, no tienen estrategia, no saben cómo apoyarán a la promoción de ventas [no cuentan con proveedores], les faltan textos en español. Varias veces sólo vienen con el anuncio: Tenemos esta mercancía, pregunten por si alguien la quiere allí.”*²⁰⁸ Esto es sólo la confirmación, de que todavía muchos empresarios de EC son amateurs. Como añade el diplomático checo, *“hay excepciones, pero pocas [...] esta situación dura desde el inicio de los años 90’s cuando el comercio internacional empezó a ejercerlo cualquiera.”*

²⁰⁶ Véase La experiencia con el negocio en la Rep.Checa (2010).

²⁰⁷ *Idem*.

²⁰⁸ Entrevista con Sr. Bohumil Paukner, Embajada de la República Checa en México. 1 de abril de 2010.

3.4.1 Exposiciones nacionales y giras de empresarios

Otro ejemplo de diplomacia empresarial son las misiones de los exportadores a través de giras o incluso exponiendo en ferias nacionales, con el respaldo organizacional de las embajadas o agencias especializadas. En cuanto a las exposiciones nacionales, se ha investigado que ni México ni los países de EC han organizado en últimos años exposiciones nacionales²⁰⁹ y que esta herramienta de promoción de los exportadores y búsqueda de proveedores no es considerada como una herramienta útil por parte de los diplomáticos comerciales. Los países de EC prácticamente dejaron de participar en las ferias nacionales o, por lo menos, no cuentan con un modelo sistemático.

Según el diplomático comercial de la Embajada Eslovaca, las exposiciones nacionales, *“como se pudo ver en el caso de la Expo de la R. Checa en 2009 en México no tienen el efecto esperado para fomentar el comercio mutuo”*.²¹⁰ Como añadió el diplomático eslovaco Peter Súlovský, para la ayuda efectiva a los exportadores se necesitaría un concepto y estructura estratégica más planeada de apoyo y no *ad hoc* acciones tipo exposiciones nacionales. Súlovský está de acuerdo con el diplomático checo, Bohumil Paukner, quien opina que la *“exposición nacional, como la muestra de lo mejor de que un país producía (como en la época de comunismo) ya no es posible, dado que la mayoría de las empresas son privadas y falta coordinación, la única meta para las compañías es rentabilidad inmediata; y esa no encuentran participando en las exposiciones nacionales”*.²¹¹

México tampoco organiza sus propias exposiciones en EC, sin embargo este verano participarán varias empresas mexicanas en una feria en Polonia.²¹²

En cuanto a giras de los empresarios, éstas suelen tener mayor efecto, dado que los empresarios acuden directamente a lo que les podría interesar. Estos eventos, normalmente no están abiertos al público en general y no están encerrados en una sola construcción, esperando por si alguien acude, como es el caso de las exposiciones. Por otra parte, las giras son bastante populares y han sido organizadas en varias ocasiones por empresarios tanto de la UE como de México. Por ejemplo, una gira de exportadores

²⁰⁹ Excepto de la Exposición Nacional de la R. Checa en la Ciudad de México en octubre 2009.

²¹⁰ Entrevista con Sr. Peter Súlovský, Embajada de Eslovaquia en México. 16 de abril de 2010.

²¹¹ Entrevista con Sr. Bohumil Paukner, Embajada de la República Checa en México. 1 de abril de 2010.

²¹² La feria “Polagro” se llevará a cabo en agosto 2010 en Polonia. Información de Susana Duque, directora de Consorcio CAMC, México.

de tequila y mezcal se llevó a cabo en la región de EC en 2006.²¹³ Para redondear la idea, algunas empresas de EC harán una gira por México en julio de 2010 y asistirán a la feria de *Institute of Electrical and Electronics Engineers* en Acapulco. Este evento brinda oportunidades para empresas del sector eléctrico de EC, dado que, según el plan estratégico de México entre 2009-2018, se espera una inversión de 49 mmdd en el sector energético del país.²¹⁴

3.4.2 Comisiones mixtas México – Europa Central

Cuatro de los cinco países de EC, salvo Eslovenia, mantienen relaciones mutuas también al nivel gubernamental. Entre otros enfoques como relaciones políticas o culturales, a nivel bilateral existen también “Comisiones mixtas económicas”.²¹⁵ Como afirmaron los diplomáticos comerciales de EC en México, la razón primordial de estas comisiones es buscar y encontrar temas de interés mutuo, especificar las ramas de cooperación y buscar herramientas sobre cómo aprovechar mejor las relaciones mutuas. Sin duda alguna, las comisiones mixtas pueden servir también como foro para empresarios. Según diplomáticos de Polonia, Eslovaquia y la R. Checa, es necesario que las comisiones den un mayor seguimiento. Por lo general, las reuniones se celebran una vez al año, cumpliendo la regla de ser organizadas en una ocasión por la parte mexicana y al año siguiente por el país de EC. Salvo Eslovenia, todos los países de EC mantienen estos “Grupos de Alto nivel”.

Además, por iniciativa de la Cámara baja del Congreso mexicano, en la primavera de 2010, se establecieron otra vez *Grupos de Amistad*, donde los diputados mexicanos, que son cerca de diez, forman parte de determinados grupos con el fin de mantener relaciones bilaterales con los países mediante sus embajadas en México.²¹⁶ Es rescatable, que para la primera reunión entre los diputados mexicanos y los representantes de la embajada, en este caso de la R. Checa, fueron invitados notables

²¹³ Disponible en: www.mexicodiplomatico.org/art.../hungria_ficha_bancomext.pdf

²¹⁴ Información proporcionada por la directora de oficina CzechTrade Mexico.

²¹⁵ Los grupos se denominan *Grupo de Alto nivel para el Reforzamiento de la cooperación bilateral en asuntos económicos entre el Gobierno Mexicano y (un país de la EC)*. La mayoría se fundaron a partir del año 2006. Información de diplomático comercial de las Embajadas checa y eslovaca en México.

²¹⁶ El 13 de abril 2010 fue aprobada una iniciativa por la Plenaria de la Cámara de Diputados, que cuenta con la integración de 84 Grupos de Amistad. El reto es promover actividades e iniciativas por ambas partes, que contribuyan al fortalecimiento de las relaciones. Los Grupos de Amistad funcionan regularmente con cada nueva Legislatura, a partir del 2005. Información de Sr. Petr Mikyska, Primer Consejero de la Embajada checa en México (2010).

empresarios checos. Sin embargo, todavía es difícil predecir qué impacto podrían tener estos *Grupos de Amistad* en las relaciones mutuas económicas entre México y los países de EC.

3.5 *Comentarios finales sobre la DC de México con los países de EC*

En el mundo globalizado, dirigido por el comercio, existe cada vez una mayor tendencia a dirigir las misiones diplomáticas hacia los objetivos de asistencia al comercio nacional, más que a otra cosa.²¹⁷ Al menos así sucede en Europa occidental y EE.UU. A pesar de que el cálculo sobre el número de diplomáticos comerciales alrededor del mundo sobrepasa 20 mil²¹⁸, ni los centroeuropeos ni los mexicanos, hasta ahora, forman una parte considerable de esta cifra. Por ejemplo, el número de los departamentos comerciales de las embajadas polacas en el extranjero es 77²¹⁹, de las embajadas checas 102 (véase Štouračová, 2008, p.90) y de las embajadas mexicanas sólo 7, incluyendo las designadas por la SE.

Según varios autores²²⁰, el rol de los diplomáticos comerciales en cuanto al apoyo de los exportadores es extremadamente importante en *países lejanos*, con diferente cultura y hábitos que en el país de origen. Sin dudas, es precisamente el caso de la relación México – Europa Central.

Sin ponerlo en duda autores como Štouračová y Kostecki, hacen referencia al papel que representan las embajadas y sus departamentos comerciales, como insustituible. Por otra parte, existen críticos, como el veterano diplomático inglés, C. Ross, que consideran el trabajo de diplomáticos poco útil. Según Ross, los diplomáticos tienden a ser “generalistas” sin distinguir la complejidad de los temas globales, desde el tema comercial hasta el terrorismo, que dominan el mundo de hoy.²²¹ Este hecho es cierto de alguna manera para los diplomáticos comerciales de México, igual que para algunos países de EC, en casos donde vimos que los “DCs” suelen ser generalistas, esto es, empleados de los ministerios de relaciones exteriores.

²¹⁷ Véase Rose, Andrew, K. (2005).

²¹⁸ Kostecki M., O. Naray (2007, p. 6).

²¹⁹ Kostecki M., O. Naray (2007, p. 6).

²²⁰ Kostecki, M., O. Naray, (2007, p.16), Štouračová (2007).

²²¹ Según Ross, los diplomáticos residentes en país ni siquiera han demostrado mucha habilidad al momento de monitorear tendencias políticas locales. Además, los diplomáticos tienden a ser postulados para períodos cortos y pocos hablan el idioma del país correspondiente. Véase Ross, C. (2007).

No obstante, todavía existen las Agencias gubernamentales de promoción, las cuales cumplen un papel de promotores de comercio en el extranjero y de apoyo a exportadores. Es una pena que EC en general y también México, no cuenten con sucursales en los respectivos países.

A fin de aprovechar más las relaciones mutuas entre México y EC, urge cambiar las estrategias de DC en México, igual que en EC, puesto que son todavía rígidas y mal coordinadas. Como se ha visto, el cuerpo de los DCs de *Austria* en México es más numeroso que de los otros centroeuropeos. De esta manera, los austriacos pueden aprovechar mejor la potencia del mercado mexicano que los antiguos países Socialistas. Los resultados comerciales son obvios. Resulta inaceptable, que todavía los países de EC cuenten con mayor número de DCs en sus capitales (Varsovia, Praga, Bratislava, Budapest y Liubliana) que en sus misiones en el extranjero. Esta situación se ha dado, según DCs de EC residentes en México, por varios años. Lamentablemente, no es únicamente un efecto de la crisis financiera actual.

Conclusiones y perspectivas

Europa Central ha sido siempre una región importante de Europa. Comparte con México el tener una posición estratégica excepcional. No obstante, es precisamente la distancia entre México y EC lo que ha sido y siempre será un obstáculo para las relaciones. Como hemos analizado, a pesar de ello, las relaciones mutuas se han dado de manera frecuente a lo largo del siglo XX. El único país con el cual México no mantuvo relaciones diplomáticas por treinta años durante el siglo XX fue Hungría. La evidencia de las relaciones frecuentes entre los antiguos países Socialistas de EC y México son los tratados internacionales bilaterales celebrados entre México y los países de EC. En el ámbito político de las relaciones mutuas entre México y los países de EC, sería importante que los representantes mexicanos de alto nivel visitaran esta región con mayor frecuencia. Al parecer, son sólo los políticos de EC, los que realizan visitas oficiales a México. Por otra parte, dado el peso relativamente bajo de los de EC en la política internacional, no se puede esperar tener una relación equitativa. En las relaciones bilaterales siempre serán los centroeuropeos los que tomen la iniciativa.

Resulta interesante que, a pesar de la existencia de Acuerdo Global entre la UE y México, se siguen negociando nuevos tratados bilaterales. Además de que envían una señal política, también siguen teniendo un sentido práctico, dado que resuelven temas que no han sido concretados en el Acuerdo Global.

Aunque prevalecen Tratados de Cooperación mutua en diferentes áreas, los tratados bilaterales con mayor importancia para las relaciones económicas son los de “la doble imposición y la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta” y los APPRIS. En relación con los APPRIS, éstos son una herramienta necesaria para las dos regiones en cuanto el fomento de la IED. Sin embargo, hasta ahora sólo dos países de EC han celebrado con México un APPRI. Para el fomento de IED respectiva sería importante que también Polonia, Hungría y Eslovenia celebraran un APPRI con México. Si los tres países de la UE lo realizaran en corto tiempo, todavía lo podrían hacer por su cuenta, negociando las condiciones que ellos desearan. Si tardan, probablemente será la UE como conjunto, la que negociará un APPRI colectivo con México. Según las instrucciones integradas en el Tratado de Lisboa en la UE que entró en vigor el diciembre de 2009, celebrar un APPRI con terceros países será competencia exclusiva de la UE.

El bienestar y crecimiento económico de los países observados depende fuertemente de sus exportaciones. La crisis económica divulgó las desventajas de ser dependiente de un único mercado. En el caso de la EC es el mercado europeo, en el caso de México es el mercado norteamericano. México y los países de EC, según sus estrategias comerciales, quieren diversificar el destino de sus exportaciones desde hace años. Además, para los países de EC, México se posiciona entre los socios estratégicos en cuanto al apoyo de comercio. Este objetivo todavía no se ha cumplido con el TLCUEM, a pesar de que a partir de 2004 se ha experimentado un incremento importante. El comercio mutuo entre México y EC creció después de 2004 de manera considerable. En el 2003, antes de la aplicación del TLCUEM, la exportación de México al conjunto de los cinco países de EC alcanzó 342.246 mdd y la importación 327.861 mdd. Para México, esto fue el último año en el cual mantuvo una balanza comercial positiva con EC. En 2008, México realizó exportaciones con valor de 903.185 mdd e importó 1,206.167 mdd. Aparentemente, son los países de EC, los que han aprovechado más del TLCUEM, el cual según los expertos y diplomáticos comerciales, es el hito del comercio mutuo. Sin embargo, se hizo evidente que el comercio de los países observados con otros socios que no gozan las ventajas de TLC creció de la misma manera.

Las relaciones comerciales se podrían aprovechar mucho más. En particular, México podría exportar a EC una mayor cantidad de alimentos frescos, bebidas típicas, artesanía, textil y materias primas, lo que hasta ahora prácticamente no ha ocurrido. Los centroeuropeos se podrían enfocar en el suministro de tecnologías para la protección de medio ambiente o equipos de protección de personas. El área que hasta ahora se ha aprovechado muy poco es la IED. A pesar de que las condiciones para ésta en ambas regiones, como se hizo evidente, parecen ser casi excelentes. Además, México puede aprovechar la posición geográfica centroeuropea, utilizándola para ingresar a mercados de Europa del Este. De la misma manera, México puede ser para los países de EC la puerta de entrada al mercado de EE.UU. y de Centroamérica.

En cuanto a la Diplomacia Comercial y en particular de su tercer tipo, aunque es considerado fundamental, los países observados en general no lo han aprovechado de la mejor manera. Una excepción parece ser el caso checo. A pesar de que los países observados tienen una estructura diferente en DC, todos comparten el problema de

insuficiencia de personal para las misiones en el extranjero. El tipo de los diplomáticos comerciales que prevalecen en las misiones de EC (tres de cinco países) en México son “funcionarios públicos”, en la mayoría con experiencias en comercio internacional. Por otra parte, se ha evidenciado, que en el caso mexicano prevalece el tipo de diplomáticos comerciales “generalistas”, cuya fortaleza tiende ser integrar el comercio al contexto más amplio. Según las estadísticas comerciales parece que el segundo estilo de DC (funcionarios públicos) es más efectivo para el incremento de comercio.

En general, se ha descubierto, que el factor crucial para que el comercio mutuo crezca, es el reforzamiento del cuerpo diplomático con énfasis en los diplomáticos comerciales. Ahora bien, el Tratado de Lisboa conlleva también la fundación del “servicio exterior” de la UE. Todavía no se sabe exactamente como va funcionar, pero probablemente contará con acerca de siete mil empleados en terceros países, con funciones representativas y coordinativas y serán responsables ante Bruselas. Por otra parte es verisímil, que este nuevo servicio diplomático no se involucrara con la tercera parte de la DC, la cual pertenecerá a la agenda nacional en lo sucesivo. Para el incremento del comercio, los consejeros comerciales deberían aportar a los exportadores las nuevas tendencias y nichos del mercado mexicano y centroeuropeo. En lugar de esto, muchas veces están ocupados con otro tipo de tareas que les solicitan sus ministerios, tales como recopilar información. Esto limita gravemente su potencial para explorar más el mercado, establecer lazos, apoyar la exportación y buscar a los inversionistas.

También se necesita una mayor atención de los países por parte de las agencias especializadas de promoción. El apoyo financiero (bancos de exportaciones) igual que el apoyo no financiero (agencias de promoción de exportación), son utilizados por todos los países de EC y México. Sin embargo, difiere el nivel de apoyo de país a país. Salvo la R. Checa, que cuenta en México con dos agencias gubernamentales, promoción de exportación y de turismo, ningún otro país de EC tiene en México alguna agencia especializada. De manera similar, México no cuenta con sede de su agencia de promoción en ningún país de EC. México debería posicionar una dependencia de la SE o ProMéxico al menos en uno de los cinco países de la región centroeuropea.

Si se quiere obtener una mayor ventaja de las relaciones, es necesario que también entre en juego, en un nivel elevado, la Diplomacia Empresarial. Las compañías

mexicanas necesitan cambiar su pensamiento, es decir, no deben pensar que lo mejor de Europa se ubica únicamente en occidente. Por otra parte, se requiere que las empresas centroeuropeas presten mayor atención al mercado mexicano y, asimismo, es necesario que aprendan español.

La cooperación entre EC puede darse, además del comercio, en varias áreas, como el turismo, el cual es un área con amplias perspectivas, tema que merecería ser objeto de otra investigación. Es un hecho, que tanto México como EC son lugares turísticamente atractivos. Además, ningún mexicano ni centroeuropeo necesita visa para visitar las regiones respectivas. Lo que se requiere es difundir mayor información sobre las regiones, mediante las agencias especializadas, como ProMéxico o CzechTourism.

Puesto que en los últimos años México ha experimentado una ola de violencia extraordinaria, sería interesante buscar cooperación en un posible intercambio con Universidades policíacas, las cuales en EC tienen una tradición y experiencias notables y después del 1990 ganaron un gran prestigio. A pesar de esto, las expectativas de cooperación en el área de seguridad no son las más prometedoras. Aunque existe interés por las dos partes, e incluso se materializó en forma de ayuda por parte de Polonia y de la R. Checa (países que enviaron a expertos policíacos para entrenar a sus contrapartes, un aspecto desconocido de la Iniciativa Mérida) el nivel de confianza hacia los agentes de seguridad mexicanos es bajo. La causa es la estructura compleja (diferentes agencias de seguridad en México) y una mala voluntad de compartir información por la parte mexicana. Tal vez el área con mejor perspectiva sea el intercambio académico y científico, a pesar de que estos renglones no se abarcaron en la presente investigación. Debería continuarse y ampliar más todavía la práctica de algunos países en cuanto al otorgamiento de becas para estudiar en EC y en México. Sólo de esta manera, probablemente los futuros líderes de sus países conocerán las regiones respectivas a profundidad y logren establecer lazos. Para las relaciones futuras es de gran importancia indicar que el español en EC ocupa el segundo lugar en aprendizaje escolar de las lenguas extranjeras.

Finalmente, llegó el tiempo de que los mexicanos se den cuenta, que Europa no termina con la frontera occidental de Alemania. De misma manera, los centroeuropeos deberían de entender lo que realmente representa México en el contexto del continente norteamericano. Las dos regiones tienen mucho que ofrecer.

Bibliografía

- Ágh, A. (1998), *The politics of Central Europe*, Sage Publications Ltd.
- Albares, José M. (2000), *La diplomacia económica y comercial*, Memoria, Escuela Diplomática, Madrid.
- Barrera Flores, José (2010), “Los Acuerdos Comerciales Internacionales de México”, en Karen Sigmond y Emilio Rabasa, *Problemas Actuales del Derecho Internacional*, México, Editorial Porrúa y Tecnológico de Monterrey, pp. 1-58.
- Bancomext (2006a), Ficha de Hungría, recuperado el día 12 de marzo de 2010, disponible en http://www.mexicodiplomatico.org/art_diplomatico_especial/hungria_ficha_bancomext.pdf
- Bancomext (2010b), “Conoce Bancomext, Misión - la Razón de ser” en *Bancomext*, recuperado el día 26 de abril 2010, disponible en <http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=6&category=3597&document=3556>
- Banco nacional de Comercio Exterior de México, disponible en www.bancomext.com
- Baylis, J., S. Smith. (2004), *The Globalization of World Politics, An introduction to international relations*, Oxford University Press, Oxford.
- Bayne, N., S. Woolcock (2007), *The New Economic Diplomacy*, Ashgate.
- BBC Mundo (2010), “México, líder en Desigualdad” (2008), *BBC Mundo*. Recuperado el 3 de enero de 2010 de: http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_7684000/7684619.stm
- Beyme, Klaus von (1996), *Transition to Democracy in Eastern Europe*, Londres, Macmillan Press Ltd.
- Brazílie – zahraniční obchod země (2010), recuperado el día 11 de marzo de 2010, disponible en <http://www.businessinfo.cz/cz/sti/brazilie-zahranicni-obchod-zeme/6/1000631/>
- Broklová, E. (1998), *Establecimiento del régimen Comunista en EC, las elecciones de 1946*, disponible en http://www.masarykovaspolecnost.info/masarykovaspolecnost/ml9801_03.htm
- BusinessInfo.cz (2010), “México – el clima para Inversión” en *Bussinessinfo.cz* disponible en: <http://www.businessinfo.cz/cz/sti/mexiko-investicni-klima/9/1000581/>
- Cámara de Comercio de Polonia, disponible en: <http://www.chamberofcommerce.pl>

- Carbaugh (2004), *International Economics*, International Thomson Publishing.
- Casa de seguros para las exportaciones de la República Checa (2010), disponible en: <http://www.egap.cz/o-nas/index.php>
- CIA – The World Factbook (2010), disponible en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>
- Comisión Europea (2001), *La UE sigue creciendo*, Luxemburgo, Comunidades Europeas.
- Comisión Europea – Comercio (2010), disponible en: http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm
- Czech Focus – Magazine of the Association for Foreign Investment (2009), *The Czech Republic: Europe's top location for ICT*, 1/2009.
- Czech Export Bank (2010), About Us, recuperado el 2 de mayo de 2010, disponible en http://www.ceb.cz/index.php?option=com_content&task=view&id=35&Itemid=14
- CzechInvest (2010), Agencia de promoción de inversiones de la República Checa, disponible en: www.czechinvest.org
- CzechTrade (2010), Agencia Nacional de Promoción de Comercio del Ministerio de Industria y Comercio de la República Checa en México, disponible en: www.czechtradeoffices.com/es/mexico/
- CzechTourism (2010a), Oficina de Turismo de la República Checa en México, disponible en <http://www.czechtourism.com/spa/es/docs/practical-info/czech-tourism/zz/mexico/>
- CzechTourism (2010b), *Objetivos de CzechTourism*, disponible en <http://www.czechtourism.com/spa/es/docs/practical-info/czech-tourism/index.html>
- Dávila, F.S. (2005), Política económica y política exterior: hacia una política económica internacional en Herrera-Lasso, Luis M. *México ante el Mundo: Tiempo de Definiciones*. Fondo de Cultura económica.
- Český statistický úřad (2010), Oficio de las estadísticas de la República Checa, disponible en <http://www.czso.cz/>
- Diplomacia Económica y su Cumplimiento en la República Checa (2008), en *Mezinárodní Politika 02/2008*, Institute of International Relations Prague, (pp.3-18).
- Donaghay, M. (1979), “The Maréchal De Castries and the Anglo-French Commercial Negotiations of 1786–1787” en *The Historical Journal*(1979), Cambridge University Press, pp. 295-312.

EGAP (2010), “Company Profile – We support Czech exports”, recuperado el día 2 de mayo 2010, disponible en <http://www.egap.cz/o-nas/profil-spolecnosti/index-en.php>

El Banco Mundial, Perfiles de países, disponible en http://ddp-ext.worldbank.org/ext/ddpreports/ViewSharedReport?&CF=&REPORT_ID=9147&REQUEST_TYPE=VIEWADVANCED

El Banco Nacional Checo (2003), *Přímé zahraniční investice do ČR 2003*, recuperado el 7 de marzo de 2010, disponible en http://www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/pzi/pzi_2003_toky/pzi_2003_zeme_usd.html

El Banco Nacional Checo (2008), *Přímé zahraniční investice do ČR 2008*, recuperado el 7 de marzo de 2010, disponible en: http://www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/pzi/pzi_2008_toky/pzi_2008_zeme_usd.html

El Consorcio (2010), AL-Invest, recuperado el 25 de abril de 2010, disponible en <http://www.al-invest4.eu/camc/el-consorcio>

El Economista (2010), “TLCs abren puertas a la IED: Economía”, *El Economista*, 31.3.2010, p.30.

El Excelsior (2010), “México Pierde Oportunidades”, *El Excelsior*, 31.3.2010, p.2.

El Presidente Calderón en la XII Conferencia Anual Latinoamericana del Grupo Santander, Miércoles, 16 de Enero de 2008, Discurso Acapulco d Juárez, disponible en: <http://ehecatl.presidencia.gob.mx/prensa/discursos/?contenido=33332&imprimir=true>

Embajada de la República de Polonia en México (2010), disponible en <http://www.meksyk.polemb.net/index.php?document=30>

Embajada de México en Austria (2010), en *Secretaría de Relaciones Exteriores*, recuperado el 28 de abril de 2010, disponible en <http://www.sre.gob.mx/acerca/directorio/embajadas/austria.htm>

Embajada de México en Hungría (2010), información recuperada el día 20 de enero 2010, disponible en <http://www.mexicodiplomatico.org/embajadas/hungria.pdf>

Embajada de México en Suiza (2010), “Relaciones económicas bilaterales”, recuperado 7 de abril 2010, disponible en <http://portal.sre.gob.mx/suiza/index.php?option=displaypage&Itemid=65&op=page&SubMenu>

Ernst and Young (2009), *CEE Attractiveness Survey*, recuperado el 16 de marzo de 2010, disponible en [https://webforms.ey.com/Publication/vwLUAssets/CEE_Attractiveness_survey_2009/\\$FILE/CEE_Attractiveness_survey_2009.pdf](https://webforms.ey.com/Publication/vwLUAssets/CEE_Attractiveness_survey_2009/$FILE/CEE_Attractiveness_survey_2009.pdf)

Estadísticas de Comercio de Eslovenia

http://www.stat.si/sistat/en/MainTable/tbl_2401722

Feldman, Robert A., C.M. Watson. (2002), *Into the EU, Policy Frameworks in Central Europe*, International Monetary Fund, Washington, D.C.

Firma México y Hungría acuerdos de Cooperación en materia económica (2007), disponible en

http://www.sre.gob.mx/csocial/contenido/comunicados/2007/oct/cp_284.html

Freedom House (2005), *Nations in Transit 2005, Democratization from Central Europe to Eurasia 2005*, Rowman & Littlefield Publishers, Oxford.

Gascón V. (2010), “Destina la IP 10% para corrupción” Reforma, 13 de abril 2010, p.1

Gospodarska zbornica Slovenije (2010), disponible en: <http://eng.gzs.si/slo/>

Gupta Kanhaya, L., R. Lensink. (1998), *Financial Reforms in Eastern Europe. A policy model for Poland*, Routledge, New York.

HAMPL, M. (2009), *Central and eastern European label has stopped making sense*,

disponible en: http://www.ft.com/cms/s/0/ca5d17ce-03a5-11de-b405-000077b07658.html?nclick_check=1

Harris, Philip R., T. R. Moran, V. S. Moran (2007), *Managing Cultural Differences – Global Leadership Strategies for the 21st century*, Butterworth-Heinemann, pp. 452-457.

Hayes, Bascom B. (1994), *Bismarck and Mitteleuropa*. Fairleigh Dickinson University Press.

Hoy (2010), Perú y Colombia acuerda Tratado de Libre Comercio con la UE, información recuperada el 14 de abril 2010, disponible en

<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/peru-y-colombia-acuerdan-tratado-de-libre-comercio-con-la-union-europea-395389.html>

Hyde-Price, A. (1996), *The international politics of East Central Europe*, Manchester University Press, Manchester y Nueva York.

IQOM Inteligencia Comercial (2009), *Principales Resultados del TLCUEM en sus primeros nueve años de vigencia*, Noviembre 2009.

Johnson, Lonnie R. (2010), *Central Europe: enemies, neighbors, friends*, Oxford University Press.

Katzenstein, P. J. (1997), *Mitteleuropa: Between Europe and Germany*, Berghahn Books.

- Kavan J., Z. Matějka, A. Ort (2008), *Diplomacie*, Plzeň, Aleš Čeněk, 2008. (pp. 20-112).
- Kolodko, Grzegorz W. (2005a), *The Polish Miracle – Lessons for Emerging Markets*. Aldershot, Hampshire, England.
- Kolodko, Grzegorz W. (2000b). “Post-Communist Transition. The Thorny Road”, Rochester, NY, and Woodbridge, Suffolk, UK: University of Rochester Press.
- Kopp, H. (2004), *Commercial Diplomacy and the National Interest*, BCIU, Caps. 1 y 3.
- Kostecki, M., O. Naray, (2007), *Commercial Diplomacy and International Business*, p.16
- Kostecki, M. (2005): *Business Advocacy in the Global Trading System: How Business Organizations May Shape Trade Policy?*, ITC
- KPMG’s guide to international Business location 2010, disponible en ftp://ftp.competitivealternatives.com/2010_compalt_report_voll_en.pdf
- Krasner, S. (1983), “Structural causes and regime consequences: regimes as intervening variables“, en Krasner, Stephen (ed.), *International Regimes*, Ithaca y Londres, Cornell University Press, 1983, p.2.
- La experiencia con el negocio en la Rep. Checa (2010), en *República Checa – Su Socio Económico y Comercial*, (pp.18-19).
- La Inversión Extranjera Directa Europea Características en México (2008), Proyecto de Facilitación del TLCUEM (ProTLCuem), DGIE, SE de México.
- Library of Congress (2009), *The Council for Mutual Economic Assistance*, recuperado el día 10 de febrero, disponible en http://memory.loc.gov/frd/cs/germany_east/gx_appnb.html
- Loeza, J. (2009), “El perfil actual de la República Checa en el mundo de hoy – Entrevista al Excelentísimo Señor Embajador Jiří Havlík” en *Diplomacia en MILENIO – La República Checa preside el Consejo de la UE*. Número 3, 13 de enero de 2009.
- Louis-Seiler, D. (1993), “Inter-ethnic relations in East Central Europe: the quest for a pattern of accommodation”, *Communist and Post-Communist Studies*, vol. 26, no. 4, pp. 352-359.
- Lysák, L. (2005), “Ekonomická dimenzia diplomacie” en *Hospodárska diplomacia v 21. Stor. Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie.*, *Ekonom.* Pp. 100-104.
- Matějka, Z. (2007), *Povolání diplomat – Aneb jak jsem pomáhal rozpouštět Varšavskou smlouvu. (Profesión – diplomático – Como ayudé a resolver el Pacto de Varsovia)*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk.

- Magocsi, P. R. (2002), *Historical atlas of Central Europe*, University of Washington Press.
- MexicoInvestor Digest (2010), recuperado el 22 de abril de 2010, disponible en <http://www.e-mid.com.mx/emid/vision-mision.php>
- Mexico – Slovenian Missions (2010), Government of the Republic of Slovenia, Ministry of Foreign affairs, disponible en http://www.mzz.gov.si/en/representations_abroad_and_information_on_countries/latin_america_and_the_caribbean/mexico/
- Mexiko – Staronová obchodní destinace (2008), Czech Trade, disponible en: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/mexiko/mexiko-staronova-obchodni-destinace/1000581/51022/>
- Ministerstvo Hospodárstva de Eslovaquia (2010), disponible en <http://www.economy.gov.sk/vykonavanie-spolocnej-obchodnej-politiky-6589/128274s>
- Ministerstvo zahraničních věcí de la República Checa (2010), disponible en <http://www.mzv.cz/>
- Ministerstvo Zahraničných vecí Slovenskej republiky (2010), disponible en <http://www.mzv.sk/>
- Ministrstvo za gospodarstvo de Eslovenia (2010), disponible en <http://www.mg.gov.si/>
- Ministry for National Development an Economy de Hungría (2010), disponible en <http://nfgm.gov.hu/en>
- Ministerstwo Gospodarki de Polonia (2010a), *Portal Pomocji Eksportu*, disponible en <http://www.exporter.gov.pl/>
- Ministerstwo Gospodarki de Polonia (2010b), *Zasady zagranicznej polityki*, disponible en <http://www.mg.gov.pl/Wiadomosci/Gospodarka+ogolem/Zasady+ARP.htm>
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych de Polonia (2010), disponible en <http://www.msz.gov.pl/>
- Morales Navarette, R. (2010), Lidera Zacatecas incentivos fiscales para inversiones extranjeras, en *El Economista*, 21 de abril del 2010, p. 28.
- Morillas Gómez, J. (2001), Diplomacia Económica comparada en la Globalización – su organización y sus agentes, en *Boletín económico* de ICE n.2702
- Myant, M. R. (1999), *Industrial Competitiveness in East-Central Europe*, Edward Elgar Publishing Ltd, Cheltenham.

Nabli, M. (1999), *Financial Integration Vulnerabilities to Crisis, and EU Accession in Five Central European Countries*, World Bank Technical Paper No. 439, Europe and Central Asia Poverty Reduction and Economic Management Series, The World Bank, Washington, D.C.

Novinky (2010), “Der Spiegel: Škoda como un obstáculo para VW...es demasiado buena” disponible en <http://www.novinky.cz/ekonomika/194535-spiegel-skodovka-trapi-volkswagen-je-moc-dobra.html>

Oficio Estadístico de Eslovenia (2010), disponible en <http://www.stat.si/eng/index.asp>

Oficio de las estadísticas de Polonia (2010), disponible en: <http://www.stat.gov.pl>

Organización Mundial de Comercio, Portada oficial, disponible en <http://www.wto.org/>

Perspektivní obory pro vývoz do Mexika (2010), en *BussinessInfo.cz*, recuperado el 3 de abril de 2010, disponible en:

<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/mexiko/perspektivni-obory-pro-vyvoz-do-mexika/1000581/53620/>

Polska Agencja informacji i inwestycji zagranicznych – Agencia Polaca de Información e Inversiones Extranjeras (2009), disponible en: http://www.paiz.gov.pl/en?lang_id=12
Pond, E. (1999), *The Rebirth of Europe*, Brookings Institution Press, Washington, D.C.

Press Release 1078, (1998), National Palace, recuperado el 23 de enero de 2010, disponible en <http://zedillo.presidencia.gob.mx/welcome/bulletins/b1078.htm>

Prudencio Vallejo, V.M. (2004), *EC y del Este: Su transformación*, Universidad del Pedregal, México.

Probst, J. S. (1998), “Traditional Institutions of Foreign Policy” en D. W. Eberwein, *Germany’s New Foreign Policy*, R. Oldenbourg Verlag, München, Alemania.

ProMéxico (2010), “ProMéxico – Misión, visión, valores y objetivos” en ProMéxico, recuperado el día 18 de abril 2010, disponible en http://www.promexico.gob.mx/wb/Promexico/mision_vision

Přesvědčujeme velvyslance, že zájem o ekonomickou diplomacii je součástí jejich práce (2008), en *Mezinárodní politika* 02/2008, Praga, República Checa.

Putnam, R. (1988), “Diplomacy and domestic policy: the logic of two level games”, en *International Organization* 42(3), (pp. 427-460).

Reforma (2010), “Suben sus ventas por inseguridad” en *Reforma*, 26 de abril de 2010, recuperado el 26 de abril 2010, disponible en <http://www.reforma.com/negocios/articulo/552/1102068/>

República Checa – *Su Socio Económico y Comercial* – Publicación especial editada con motivo de la celebración de la Exposición Nacional de la República Checa en México, 2009

Robejšek, P. (2006), *Svět viděný z Řípu: zahraniční politika pro každého z nás. El mundo visto de Říp: La política exterior para cualquiera de nosotros*, Alfa Publishing, Praga, República Checa.

Rose, Andrew K. (2005), *The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion*, Working paper, National Bureau of Economic Research, Cambridge (USA).

Ross, C. (2007), *Independent Diplomat, dispatches from an Unaccountable Elite*, Cornell University Press, Ithaca, Nueva York, (pp. 49-70)

Santamaría, J. S. (2010), “Los conflictos por Agua en México: avances en Investigación,” Instituto Nacional de Ecología, disponible en http://www2.ine.gob.mx/publicaciones/gacetitas/389/conf_agua.html

Santillán, J.F. (2003), *El Despertar de la Sociedad Civil – Una perspectiva histórica*, México, Océano.

Secretaría de Economía de México (2010), disponible en www.economia.gob.mx

Secretaría de Relaciones Exteriores de México (2010), *La República Checa*, disponible en <http://portal.sre.gob.mx/republicacheca/index.php?>

Secretaría de Relaciones Exteriores de México (2010): “Tratados Internacionales Celebrados por México“, en: <http://www.sre.gob.mx/tratados/>

Síntesis de la Relación Comercial México-Eslovaquia (2010), ProMéxico, Unidad de Inteligencia de Negocios.

Síntesis informativa de la Secretaría de Economía (2010), 11 de marzo de 2010, disponible en: http://www.economia.gob.mx/pics/pages/9000_hija_base/SI110310.pdf

Skylakakis, T. (2006), “*The Economic Diplomacy: Greek Initiatives in Commerce and Conflict Prevention*”, discurso en Woodrow Wilson International Center for Scholars, Forum of the “Southeast Europe Project”.

Summaries of EU legislation, Common commercial policy (2010), recuperado el día 27 de enero 2010, de http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/amsterdam_treaty/a20000_en.htm

Špicar, R., P. Jonák (2008), “*Ekonomická diplomacie a její naplňování v České republice -Diplomacia Económica y su Cumplimiento en la R. Checa*” en *Mezinárodní politika 2/2008*, Institute of International Relations, Prague.

Šťouráčová, J. *Ekonomická diplomacie České Republiky. Diplomacia económica de la República Checa*, Professional Publishing, Praga, 2008

Tagil, S. (1999), *Regions in Central Europe – The Legacy of History*, Purdue University Press, West Lafayette, Indiana.

The Economist Intelligence Unit (2008), *Hungary, the external sector*, p. 50

The Economist Intelligence Unit (2008), *Czech Republic, the external sector*, p.53

The Economist Intelligence Unit (2008), *Slovenia, the external sector*, p.38

Tiersky, R. (2004), *Europe today: National Politics, European Integration and European Security*, Rowman & Littlefield.

Torres, G. (2010), “Europa exporta equipos de tortura”, en *BBC Mundo*, información recuperada el 13 de abril del 2010, disponible en http://www.bbc.co.uk/mundo/internacional/2010/03/100318_1632_tortura Equipos_venta.shtml

TradeMap (2010), LCI Foreign Trade Solutions, disponible en: http://0-www.lci.com.mx.millennium.itesm.mx/consorcio_itesm_lci/#

Turnock, D. (2001), *East Central Europe and the former Soviet Union*. Londres, Arnold, New York: Oxford University Press

Waltz, Kenneth N. 1988. *Teoría de la Política Internacional*. Buenos Aires: GEL.

Wandycz, P. (1992), *The Price of Freedom*, London, Routledge, Reino Unido.

Entrevistas:

Excmo. Sr. Embajador Raphael Steger Cataño, Embajada de México en Polonia. 19 de abril de 2010.

Sr. Bohumil Paukner, Embajada de la República Checa en México. 1 de abril de 2010.

Sr. Guillermo Malpica S., Secretaría de Economía de México. 20 de febrero de 2010.

Sr. José Barrera Flores, exdiplomático comercial de México, Tec de Monterrey. 13 de noviembre de 2009.

Sr. Ortega Camacho, Secretaría de Economía de México. 26 de febrero de 2010.

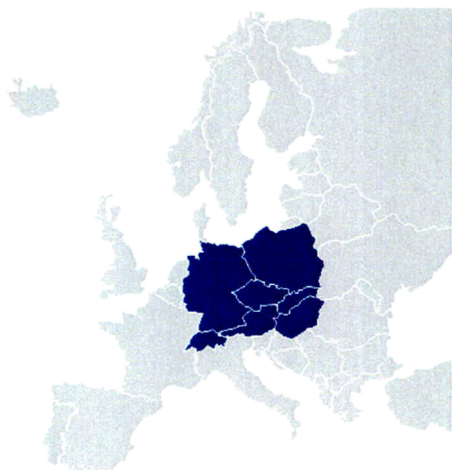
Sr. Peter Súlovský, Embajada de Eslovaquia en México. 16 de abril de 2010.

Sr. Petr Mikyska, Embajada de la República Checa en México. 5 de mayo de 2010.

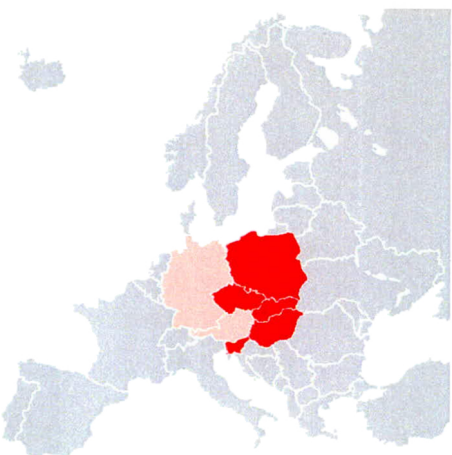
Sr. Przemyslaw Nowakowski, Embajada de Polonia en México. 27 de abril de 2010.

Sra. Jimena Ibarra Lozano, ProMéxico Alemania. 20 de abril de 2010.

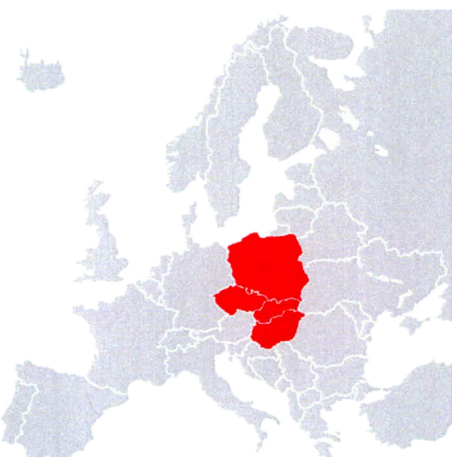
Anexo 1: Confusión del término “Europa Central”



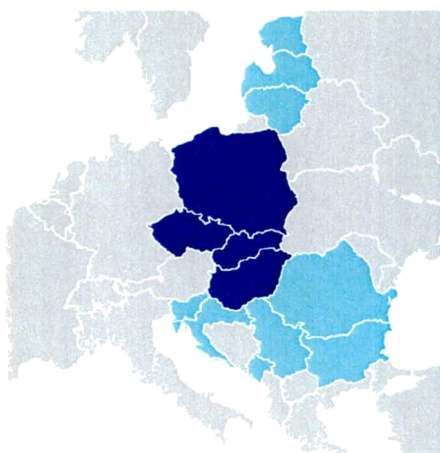
Europa Central según *Columbia Encyklopedia*, (2009) incluye Alemania, Polonia, República Checa, Eslovaquia, Hungría, Austria y Suiza.



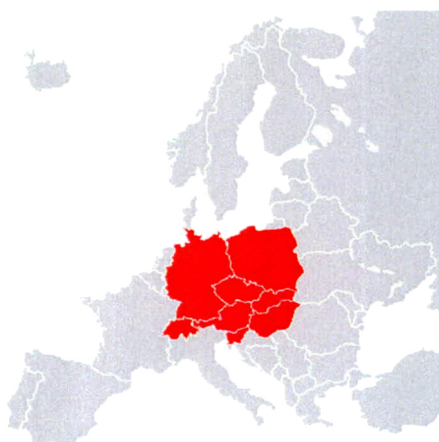
Europa Central según Johnson L. (2010), *Banco Mundial* y la *OECD* incluye Alemania, Austria, Polonia, República Checa, Eslovaquia, Hungría y Eslovenia.



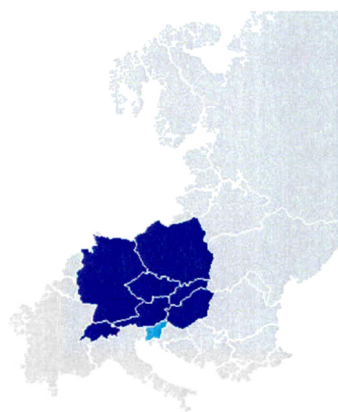
Europa Central según economista Tiersky, R. (2004), incluye solamente los cuatro países del *Grupo Visegrád* – Polonia, República Checa, Eslovaquia y Hungría.



Europa Central según Katzenstein, P. J. (1997) incluye los cuatro países del *Grupo Visegrád*: Polonia, R. Checa, Eslovaquia y Hungría. En el sentido amplio incluye también Eslovenia, Croacia, Montenegro, Serbia, Rumania, Bulgaria, Estonia, Lituania y Letonia.



Europa Central según *The World Fact Book* (2009) y *Brockhaus Enzyklopedie* (1998) incluye Alemania, Polonia, República Checa, Eslovaquia, Hungría, Austria, Suiza y Eslovenia.

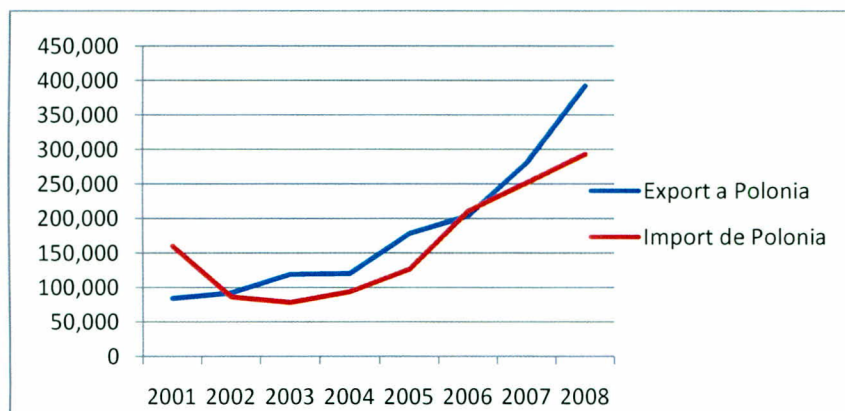


Europa Central según *Encarta World English Dictionary* (2000), incluye Alemania, Polonia, República Checa, Eslovaquia, Austria, Eslovenia, Suiza y Eslovenia.

Fuentes de mapas: *Central Europe*, recuperados el día 5 de enero de 2010, disponible en http://en.wikipedia.org/wiki/Central_Europe

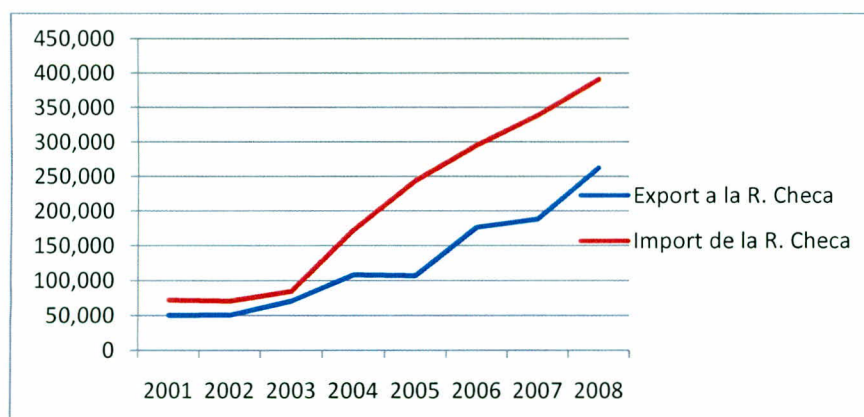
Anexo 2: Comercio entre México y Europa Central

a. Comercio entre México y Polonia 2001-2008 (millones de dólares)



Año	Export de MX a PL	Import de PL a MX	Intercambio total	Balanza MX
2001	84,097	160,251	244,348	-76,154
2002	92,133	86,364	178,497	5,769
2003	118,892	78,427	197,319	40,465
2004	120,167	93,947	214,114	26,220
2005	178,134	126,754	304,888	51,380
2006	203,703	210,750	414,453	-7,047
2007	280,311	251,651	531,962	28,660
2008	392,268	293,048	685,316	99,220

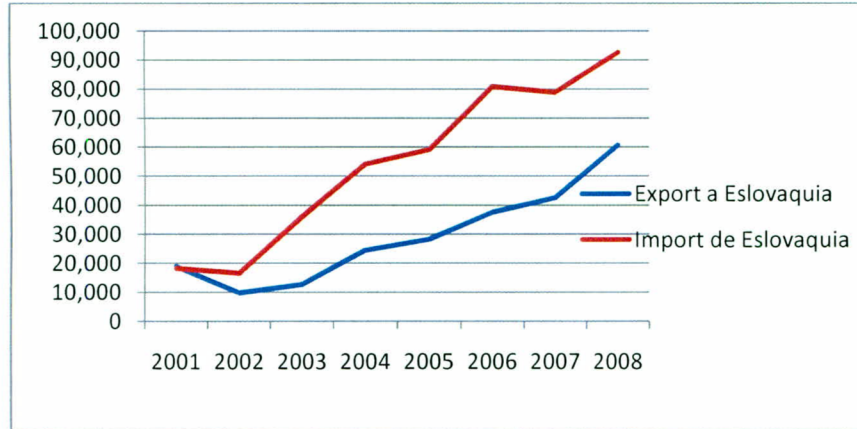
b. Comercio entre México y la R. Checa 2001-2008 (millones de dólares)



Año	Export de MX a RC	Import de RC a MX	Intercambio total	Balanza MX
2001	50,230	71,954	122,184	-21,724
2002	50,508	70,463	120,971	-19,955
2003	70,790	84,448	155,238	-13,658
2004	108,171	172,122	280,293	-63,951

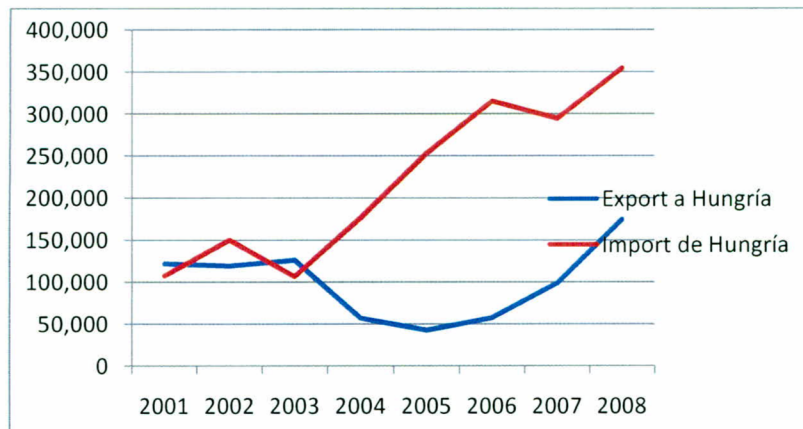
2005	106,982	243,785	350,767	-136,803
2006	176,470	294,978	471,448	-118,508
2007	188,190	338,499	526,689	-150,309
2008	262,283	390,681	652,964	-128,398

c. Comercio entre México y Eslovaquia 2001-2008 (millones de dólares)



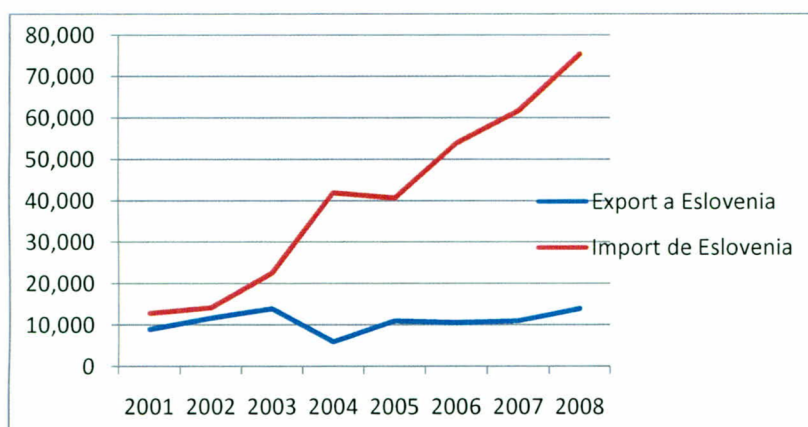
Año	Export de MX a SVK	Import de SVK a MX	Intercambio total	Balanza MX
2001	18,828	18,247	37,075	581
2002	9,742	16,529	26,271	-6,787
2003	12,671	35,925	48,596	-23,254
2004	24,462	54,137	78,599	-29,675
2005	28,171	59,206	87,377	-31,035
2006	37,472	80,873	118,345	-43,401
2007	42,415	78,878	121,293	-36,463
2008	60,570	92,658	153,228	-32,088

d. Comercio entre México y Hungría 2001-2008 (millones de dólares)



Año	Export de MX a HU	Import de HU a MX	Intercambio total	Balanza MX
2001	121,659	107,387	229,046	14,272
2002	119,141	149,822	268,963	-30,681
2003	125,954	106,496	232,450	19,458
2004	57,095	176,473	233,568	-119,378
2005	42,484	253,504	295,988	-211,020
2006	57,218	315,220	372,438	-258,002
2007	98,412	294,772	393,184	-196,360
2008	174,145	354,420	528,565	-180,275

e. Comercio entre México y Eslovenia 2001-2008 (millones de dólares)



Año	Export de MX a SLO	Import de SLO a MX	Intercambio total	Balanza MX
2001	8,935	12,839	21,774	-3,904
2002	11,663	14,151	25,814	-2,488
2003	13,939	22,565	36,504	-8,626
2004	5,959	41,906	47,865	-35,947
2005	11,041	40,674	51,715	-29,633
2006	10,603	53,852	64,455	-43,249
2007	11,043	61,665	72,708	-50,622
2008	13,919	75,360	89,279	-61,441

Fuente de cuadros y gráficas: Elaboración propia con las estadísticas de TradeMap (2010).

Anexo 3: Estructura Institucional de la DC de la República Checa*

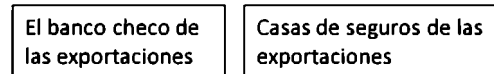
Estructura Institucional de la DC de la R. Checa

I. Instituciones gubernamentales

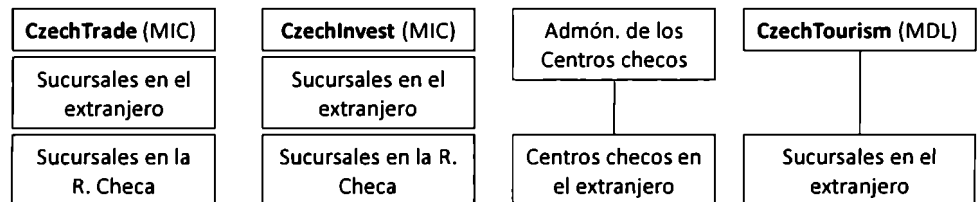
1. Ministerios



2. Instituciones para el apoyo financiero de comercio e inversiones

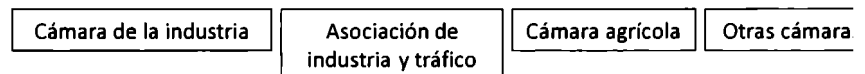


3. Organizaciones subordinadas a los ministerios



II. Instituciones privadas

4. Asociaciones de empresarios



Fuente: Elaboración propia con información de Štouračová J. (2008), *Ekonomická diplomacie*.

* La República Checa es el país centroeuropeo del exbloque Socialista que más exporta a México