

UNIVERSIDAD AMERICANA

Facultad de Diplomacia y Relaciones Internacionales



**“Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación
entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión Europea”
Análisis de los antecedentes, intereses y dimensión estratégica.**

MARGINI AROMI HERRERA AMADOR

Monografía para optar al título de
Licenciada en Diplomacia y Relaciones
Internacionales

Profesor Tutor:

SUSANA LUCÍA CASABLANCA MENDIZÁBAL

Managua, Nicaragua, 07 de abril de 2005.

UNIVERSIDAD AMERICANA

Diplomacia y Relaciones Internacionales



**“Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación
entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión Europea”
Análisis de los antecedentes, intereses y dimensión estratégica.**

MARGINI AROMI HERRERA AMADOR

Monografía presentada al jurado integrado por:

PRESIDENTE: _____
Lic. Luís A. Molina Cuadra

SECRETARIO: _____
Lic. Enrique Sáenz

VOCAL: _____
Msc. Manuel A. Salgado R.

Para completar las exigencias del grado
Licenciatura en Diplomacia y Relaciones Internacionales

Managua, Nicaragua, 07 de abril de 2005.

A mis amados padres por todo su amor,
Valiosos consejos y más,
A mis hermanos por el apoyo moral,
Al amor de mi vida, por estar a mi lado
apoyándome y amándome tal como soy
A mis amigas, Tatiana, Lorena y Noelia

AGRADECIMIENTOS

Gracias **Dios**, creador de todas las cosas, por haberme dado las fuerzas suficientes para continuar, por darme voluntad y ánimo, gracias Dios por haberme permitido llegar hasta hoy, con fuerzas y felicidad por haber finalmente culminado con éxito este trabajo, gracias también por haberme dado salud.

A mis amados padres, Zulema Amador y Carlos José Herrera, por todo el amor que me han dado siempre, por los buenos consejos que han iluminado mis pasos, por el apoyo incondicional de siempre; a ti mamá gracias por darme la vida, gracias por todos los sacrificios que has pasado para lograr que fuera una profesional de éxito, por todas las noches de desvelo, por preocuparte por mi bienestar y por estar siempre a mi lado, aunque sea a través de la distancia para darme apoyo moral y motivarme a seguir adelante; a ti papá por ser el excelente padre que eres, por haber sido siempre un ejemplo para tus hijos, por enseñarnos que uno siempre tiene que luchar por lograr sus metas y por decirnos que quien no tiene sueños en esta vida está vacío pues no tiene por que luchar, de ti he aprendido también que “todo a su tiempo, ni antes ni después”, y que cuando uno logra algo tiene que seguir siendo humilde, definitivamente gracias por ser una persona excepcional.

A mis hermanos Juan Carlos y José Napoleón y especialmente a ti hermanita Jannire, por estar siempre pendiente y recordándome que tenía que continuar y terminar este trabajo para poder culminar esta etapa importante de mi vida, pues has sido siempre mi conciencia, a veces me he enojado contigo por las regañadas que me has dado pero gracias, sé que lo has hecho por mi bien, gracias también por ser la excelente hermana que eres, no sé que haría sin ti; y bueno a mis hermanitos por su forma de ser, a ti “Chechin” por estar al lado de mis padres en los momentos que mas lo han necesitado y a ti “Lito” por haber cambiado para bien pues has aprendido de las experiencias y eso es una gran lección.

Tengo también que agradecer al amor de mi vida, Oliver Zamora, por amarme tal como soy, por haberte convertido en una persona muy importante en mi vida, por inspirarme confianza, porque eres la persona que me quita el sueño y porque en determinado momento ayudaste también aunque de manera inconsciente a que me inspirara y pudiera terminar mi monografía, pues a veces ya me daba vergüenza seguir diciéndote que defendería mi monografía lo más pronto posible, pero eso nunca pasaba, finalmente lo logré gracias por tu apoyo.

Gracias también a la Sra. Susana Casablanca, tutora de esta tesis, por todos sus valiosos comentarios, gracias por sus observaciones y recomendaciones que indiscutiblemente han servido para mejorar la calidad de este trabajo, gracias también por haberme dado una empujadita para que terminara pues al ser mi colega estuvo siempre diciéndome que ya era hora de finalizar después de dos años, gracias de nuevo por todos sus valiosos consejos.

Ahora bien tengo que agradecer a la Dra. Manuela Aguilar, Decana de la Facultad de Diplomacia y Relaciones Internacionales de la Universidad Americana, por haberse esforzado para que tuviéramos un excelente pénsum de estudio para que seamos profesionales competitivos.

Agradezco también a todos aquellos profesores que me transmitieron parte de sus conocimientos con paciencia y dedicación, no por orden de importancia por que todos de alguna manera han marcado mi vida profesional. Al profesor Enrique Sáenz, por las exigencias de sus clases pues con ello me enseñó a no ser conformista sino que se debe de trabajar duro para obtener siempre calidad, al profesor Carlos Vega Cruz, por los análisis que exigía en sus clases de economía, definitivamente fueron muy útiles; a la Dra. Manuela Aguilar, por habernos enseñado a negociar, a través de las clases de resolución de conflictos, a la Lic. María Jesús Fuentes, al profesor Antonio Esgueva, a la profesora Socorro Herrera y a todos los profesores que ayudaron en mi formación profesional.

Que sería yo sin el apoyo de mis amigas, Tatiana Arguello, Lorena Bustamante y Noelia Ramírez, gracias por ser excelentes amigas y creo que nos hemos dado apoyo mutuo pues todas estábamos en el mismo proceso, todas nos atrasamos pero finalmente ahora estaremos juntas en la misma graduación, gracias chicas.

Gracias a todas aquellas personas que de alguna manera contribuyeron con la elaboración de este trabajo brindándome información importante para su elaboración, especialmente gracias a la Sra. Cristina Martínez Castellanos de la Delegación de la Comisión Europea en México y gracias a Ekaterini Makri, Encargada de Prensa de la DCE en México por los Informes de “Europa en México” que también fueron bibliografía indispensable.

INDICE GENERAL

GLOSARIO

INTRODUCCIÓN

	Pág.
I	
MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL DE REFERENCIA.	1
1. Comercio Internacional	2
1.1 Teoría Clásica de la Ventaja Absoluta.	3
1.2 Teoría de la Ventaja Comparativa.	5
1.3 Teoría de la Localización.	8
1.4 Teoría del Origen del Intercambio Desigual.	9
2. ¿Cómo se explican estas teorías al objeto de estudio?	13
Teoría de la Interdependencia.	17
3. Globalización.	21
4. ¿Qué es un Tratado de Libre Comercio?	22
5. ¿Qué es el Fast Track?	25
II	
ANTECEDENTES DE LAS RELACIONES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA.	27
1. La Unión Europea	27
1.1 América Latina y la Unión Europea.	37
Los acuerdos de asociación firmados y en negociación.	45
1.2 ALCA, TLCAN, Y UE	48

2.	México	49
2.1.	Antecedentes de la apertura comercial y los primeros acuerdos comerciales a partir de la implantación del Modelo Neoliberal.	50
	Síntesis del modelo de sustitución de importaciones, principales planteamientos y resultados.	50
2.2.	Apertura comercial del modelo neoliberal.	53
2.2.1.	El GATT primer acuerdo de México a partir de su apertura comercial y los resultados.	58
2.2.2.	La OMC como sustituto del GATT.	61
III	EL TLCMUE COMO ACUERDO SIN PRECEDENTES HISTÓRICOS, ¿BILATERALIDAD O CONTRAPESO A ESTADOS UNIDOS?	63
1.	Relaciones comerciales y de inversión entre México y la Unión Europea antes del TLCMUE.	63
1.1.	Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la CEE de 1975 y los límites a la relación	64
1.2	Los años ochenta: protagonismo de la cooperación al desarrollo	67
1.3	Acuerdo Marco de Cooperación Económica, Científica, Técnica y Financiera de 1991	72
1.4.	Las relaciones comerciales 1991-1995: profundización de las asimetrías y efectos del TLCAN.	75
	Declaración Conjunta Solemne, 1995.	78

2.	Política comercial de la UE y de México en el contexto multilateral	79
3.	Acuerdo sin precedentes.	85
4.	Elementos facilitadores del proceso de acercamiento México-UE	95
5.	Antecedentes del TLC, negociaciones	103
	5.1. Hacia un nuevo acuerdo de asociación: los objetivos de las partes.	103
	5.2. Estructura de las negociaciones	105
	Las 9 rondas de negociación, avances y resultados	107
	5.3. Porqué un TLC con la UE?	109
	5.4. El TLC para fortalecer la posición estratégica de México en el comercio mundial	112
6.	La búsqueda de contrapesos a la unilateralidad de Estados Unidos.	113
7.	Dimensión política de la asociación.	117
IV	CONTENIDO Y PARTICULARIDADES DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN, EL TRATADO EN SUS TRES AÑOS DE APLICACIÓN.	122
1.	Contenido y particularidades del tratado.	122
	1.1. Acuerdo Global, Acuerdo Interino y Acta Final.	122
	1.2. Contenido del acuerdo comercial México-UE.	125
	1.2.1. Concertación Política.	126
	1.2.2. Asociación Económica.	127
	1.2.3. Cooperación.	129
	1.3. Discrepancias en torno a la Cláusula Democrática.	129

2.	Relaciones entre México y la UE después del TLC	130
	2.1. Contexto Político.	130
	2.2. Relaciones bilaterales.	131
	2.3. Relaciones de cooperación	134
3.	El TLC a sus cuatro años de aplicación	134
	3.1. Efectos económicos e implicaciones con el TLC.	135
	3.1.1 Análisis de los posibles efectos sobre los flujos de comercio.	135
	3.1.2. Análisis de los posibles efectos sobre los flujos de inversión.	139
	3.2. A cuatro años de relaciones privilegiadas	142

CONCLUSIONES

ANEXOS

Anexo A: Índice de Tablas

Anexo B: Índice de Cuadros

Anexo C: Documentos e Informaciones importantes.

BILIOGRAFIA

GLOSARIO DE TÉRMINOS

ALC:	Acuerdo de Libre Comercio
AOD:	Ayuda oficial al desarrollo
ALCA:	Acuerdo de Libre Comercio de las Américas
APC:	acuerdos preferenciales de comercio
AELC:	Asociación Europea de Libre Comercio
ANAS:	Asociación de las Naciones de la Asia de Sureste
AL-Invest:	Programa de encuentros empresariales de la Comisión Europea
ALBAN:	Programa de Becas de Formación de Alto Nivel de la Unión Europea para América Latina
BM:	Banco Mundial
BID:	Banco Interamericano de Desarrollo
BC-Net:	Business Cooperation Network
CA:	Centroamérica
CAFTA:	Central America Free Trade Agreement
CECA:	Comunidad Europea del Carbón y el Acero
CEE:	Comunidad Económica Europea
CEEA:	Comunidad Europea para la Energía Atómica
CAN:	Comunidad Andina
CONAI:	Comisión Nacional de Intermediación
EEMM:	Estados Miembros de la Unión Europea
EEUU:	Estados Unidos de América
ECIIP:	European Community International Investment Partners

EZLN:	Ejército Zapatista de Liberación Nacional
FMI:	Fondo Monetario Internacional
GATT:	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
Grupo ACP:	África, Caribe y Pacífico
INTAL:	Instituto para la Integración de América Latina y El Caribe
IRELA:	Instituto de Relaciones Euro-Latinoamericanas
IED:	Inversiones Extranjeras Directas
MERCOSUR:	Mercado Común del Sur
MUE:	Mercado Único Europeo
NMF:	trato de nación más favorecida
OMC:	Organización Mundial de Comercio
ONU:	Organización de las Naciones Unidas
OECD:	Organization for Economic Cooperation and Development
PIB:	Producto Interno Bruto
PNUD:	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PVD-ALA:	Países en vías de desarrollo de Asia y América Latina
PAC:	Política Agrícola Común de la Unión Europea
PRI:	Partido Revolucionario Institucional
PRD:	Partido de Revolución Democrática
PYMES:	Pequeñas y medianas empresas
SPG:	Sistema de Preferencias Generalizadas
SECOFI:	Secretaría de Comercio de México

TLC:	Tratado de Libre Comercio
TLCMUE:	Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea
TLCAN:	Tratado de Libre Comercio América del Norte
UE:	Unión Europea
UE-ALC:	Unión Europea-América Latina y Caribe

INTRODUCCIÓN

Actualmente el comercio mundial se ha transformado totalmente, han surgido nuevos desafíos y, en lo sucesivo, tanto nuevos socios como la propia UE que están animados por nuevas motivaciones. En un mundo que se ha vuelto multipolar, la Unión Europea debe garantizar su presencia en todas las regiones.

Ahora bien, Europa ha sido escenario de acontecimientos mundiales que han dejado una huella profunda en la historia de la humanidad. Hoy como en el pasado ese continente juega un papel de gran importancia. Hay que observar con detenimiento lo que acontece en el escenario internacional, tomando en cuenta el papel que juegan los países líderes en la economía mundial; los procesos de regionalización, globalización y el comportamiento de las economías emergentes.

La soberanía de los estados nacionales hoy se ve fuertemente comprometida. La nueva relación política, económica y comercial entre México y la UE se inscribe en ese contexto internacional.

A través del comportamiento reciente de sus intercambios con el exterior tanto México como la UE, se han sumado al avance que ha experimentado la regionalización del comercio mundial. La UE ha contribuido de manera destacada a ese proceso durante las últimas décadas en las que las transacciones entre los EEMM se han incrementado a tasas muy elevadas lo que ha dado lugar al bloque más importante de la actualidad. México por su parte se ha incorporado con claridad a esa misma tendencia a partir de los primeros años de la década de los noventa, a través del crecimiento muy intenso de los intercambios con su socio del norte y luego con la UE.

En el contexto interregional, México y la UE pusieron en marcha en 1997 un acuerdo de asociación que constituye un acontecimiento de gran trascendencia. Supone para ambas partes un importante elemento de ruptura con la orientación más reciente de su comercio exterior.

Por tanto, este trabajo pretende ofrecer argumentos que permitan apreciar mejor el verdadero alcance del compromiso adquirido en 1997, y desde ese punto de partida que este acuerdo representa un primer e importante precedente histórico puesto que aporta parte significativa en el estudio de las teorías tradicionales como de las tendencias actuales de interregionalización.

La tesis principal de este trabajo es que la importancia de las relaciones entre México y la UE se ubica prioritariamente en el ámbito político-estratégico más que en las repercusiones económicas del acuerdo firmado, uno de los factores es el contrapeso a Estados Unidos y la oposición a la unilateralidad de sus políticas que puede influir para que la política exterior de México amplíe sus márgenes de negociación con Estados Unidos y la UE afiance aún más su alianza estratégica con América Latina. Constituye un acuerdo sin precedentes históricos en el ámbito de las relaciones internacionales por el alcance de las relaciones y la dimensión política del mismo.

Se pretende conocer cuáles han sido los antecedentes tanto de las relaciones entre México–UE como los antecedentes del acuerdo pues esto llevará a descifrar la verdaderas intenciones de ambas regiones, así mismo establecer y valorar la dimensión estratégica del acuerdo de asociación y cuáles son los incentivos económicos y políticos para México y la UE. Para finalizar la investigación se darán algunos datos sobre los efectos potenciales

previstos, datos sobre las relaciones comerciales de ambas regiones después de los cuatro primeros años de aplicación del tratado, beneficios y aprovechamiento.

Se hace un análisis de como llegan ambas regiones a interesarse mutuamente por concretar un acuerdo de asociación, cual es el proceso de transformación interna que se dio en México y se han incluido argumentos sobre la importancia del tema político. Se analiza también por que la UE firma precisamente con México el primer tratado en el marco de sus relaciones con América Latina y el por que del "FAST TRACK".

Como punto de partida, el primer capítulo de este trabajo se enmarca en desarrollar las teorías que son aplicables al objeto de estudio y los conceptos básicos que serán útiles a lo largo de la misma. El segundo, por su parte brinda de manera detallada los antecedentes de las relaciones México UE antes del TLC. El tercer capítulo está consagrado al análisis de por que constituye un acuerdo sin precedentes históricos y si es realmente una bilateralidad o contrapeso a Estados Unidos, ahí radica la importancia de la dimensión política del acuerdo. En el cuarto se da a conocer el contenido del tratado y algunos problemas por la cláusula democrática que fue incluida en el mismo. Y finalmente algunos datos reales de las relaciones comerciales después de la aplicación del tratado.

El Tratado contiene elementos novedosos y estratégicos en el marco de las relaciones diplomáticas, comerciales pero principalmente políticas entre ambas regiones, por tanto este estudio de los intereses "**estratégicos**" es de mucha importancia para otros estudios de investigación sobre el tema.

Su estudio es importante como base para los futuros negociadores de otros tratados y por supuesto en el marco de las relaciones de libre comercio que se vislumbran entre la Unión Europea y Centroamérica como ejemplo actual de las nuevas relaciones económicas

internacionales, puesto que los tratados que concreta la UE no son solo comerciales sino que tienen un contenido más profundo, político y social.

I MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

En este apartado se describen y presentan las teorías y conceptos que ayudan a comprender el comportamiento del comercio internacional en el mundo actual globalizado y con éste el por qué del interés de los países y regiones del mundo en concretar Tratados de Libre Comercio y las ventajas del mismo con la disminución de barreras arancelarias. Por otro lado la relación existente entre la teoría de la interdependencia en su fase reformulada y actualizada y la de integración y regionalización; y como se aplican sobretodo en el ámbito económico pero también en alguna medida en el ámbito político.

Estos aspectos sustentan la base del desarrollo de esta investigación sobre el Análisis de los Antecedentes, la Dimensión Estratégica e Intereses, y la Aplicación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea en sus primeros cuatro años de vigencia.

Primero se desarrollará el concepto de Comercio Internacional y una breve historia del mismo, para luego basarse en las teorías que son aplicables al objeto de estudio, a partir de ahí se hará una explicación de por que el uso de estas teorías, luego la nueva perspectiva de la teoría de la Interdependencia en la fase del mundo globalizado con un enfoque de dos teóricos contemporáneos que recogen el planteamiento clásico y moderno para analizarlo y mejorarlo desde la realidad y tendencias actuales relacionándolo con el fenómeno de la globalización, cabe por tanto dar una conceptualización de todo este fenómeno y por último una dar una explicación de que es un TLC y en que consiste el famoso Fast Track, término que se utilizará en determinados momentos del desarrollo del trabajo.

1. Comercio Internacional

Desde el surgimiento mismo de la humanidad, y su integración como grupos sociales y productivos para transformar la naturaleza y obtener productos necesarios para el consumo y la satisfacción de las necesidades, nace el comercio. A partir de esta premisa y bajo el surgimiento de los estados-nación nace el comercio internacional.

El comercio es el procedimiento histórico de la humanidad, sus etapas son; la economía doméstica feudal que se transformó en una economía nacional mediante la unión de varios feudos bajo el control de un solo mando político y económico, más tarde evoluciona hacia una economía internacional cuyas etapas son el feudalismo, mercantilismo y el libre cambio comercial, actualmente más presionado con el fenómeno de la globalización.

Ahora bien, el comercio internacional implica la realización de intercambios entre los diferentes países. La idea de la ganancia derivada del comercio constituye uno de los conceptos fundamentales de la economía. Los diferentes países tienden a especializarse en determinadas áreas y a intercambiar voluntariamente lo que producen por lo que necesitan.

La importancia del comercio surge del extensivo grado de especialización que existe en las sociedades del Siglo XXI. Cada país tiende a especializarse en la producción de aquellos bienes que pueda producir más baratos que los demás para poder intercambiar luego sus excedentes con los del resto del mundo. Teniendo en cuenta los beneficios

mutuos del comercio, se esperaría que el flujo del comercio de bienes entre las fronteras nacionales estuviera libre de interferencias gubernamentales. Por cientos de años las naciones del mundo han impedido el libre flujo de comercio internacional a través de diferentes barreras comerciales pero en las últimas décadas del siglo XX la liberalización comercial a escala internacional tuvo un gran auge, lo cual responde a diferentes intereses tanto nacionales como regionales, en este marco es que actualmente se habla de tratados de libre comercio bilaterales, regionales, interregionales y estratégicos en un mundo globalizado.

Para entender de manera más clara lo que es el Comercio Internacional, es necesario plantear cuales son sus bases teóricas, tomando como referencia cuatro teorías que pueden ser aplicadas al objeto de estudio.

Estas pueden plantearse de manera sintética y se detallan a continuación:

1.1. Teoría Clásica de la Ventaja Absoluta

Adam Smith recalcó la importancia del libre comercio para incrementar la riqueza de todas las naciones comerciantes. De acuerdo con Adam Smith, el comercio mutuamente beneficioso se basa en el principio de la ventaja absoluta, lo que argumentaba era que un país puede ser más eficiente que otro en la producción de algunos bienes y menos eficiente en la producción de otros bienes. Independientemente de la causa de la diferencia, ambos países se pueden beneficiar si cada uno se especializa en la producción de aquello que

puede hacer más eficientemente que el otro. Adam Smith pensaba que el valor de los bienes puede representarse con la cantidad de horas hombre necesarias para producirlas.

Mientras los mercantilistas creían que una nación podría beneficiarse solamente a expensas de otra y promulgaban una política nacional de proteccionismo, Adam Smith argumentaba correctamente que todos los países podrían beneficiarse del libre comercio y lideró una política de *“laissez-faire”*, es decir ausencia de interferencia gubernamental en los asuntos económicos.

Según Adam Smith, gracias al libre comercio los recursos del mundo podrían asignarse eficientemente generando ganancias para todos y cada uno de los países comerciantes, cualquier interferencia con el libre flujo de comercio impediría la asignación eficiente de los recursos en todo el mundo y le negaría a la comunidad mundial la oportunidad de disfrutar de las potenciales ganancias del comercio.

Adam Smith ⁵⁸ aclara su teoría con un ejemplo, considera dos países Estados Unidos e Inglaterra, Estados Unidos con una ventaja absoluta en la producción de alimentos e Inglaterra en la producción de tela, de esta manera Smith afirma que el comercio internacional entre ambos países es rentable, ya que una ventaja absoluta implica una especialización en aquel bien en el que tenga mayor eficiencia, dando como resultado un acuerdo en la producción mundial de todos los bienes.

A pesar del planteamiento tan claro que hace esta teoría, hoy en día se considera que los exportadores deben tener una ventaja absoluta sobre sus competidores extranjeros por lo que esta teoría llega a ser confusa; se podría afirmar más bien que la rentabilidad del comercio internacional no depende de una ventaja absoluta sino más bien de una comparativa.

1.2. Teoría de la Ventaja Comparativa

David Ricardo refina la teoría de la ventaja absoluta ya que para él esta tesis es totalmente errónea y en la realidad, nunca se presenta, pues lo más común es que los países de mayor desarrollo económico e industrial siempre tengan ventajas productivas en todos los bienes, pues su avance tecnológico les garantiza mayor productividad en cualquiera de los bienes de la economía. Aún así dice David Ricardo en su libro *"Principios de Economía Política y Tributación"*, las Relaciones Comerciales Internacionales existen y la especialización y división internacional del trabajo hacen presencia en el contexto internacional, reconoce que las fuerzas del mercado asignarán los recursos de una nación a aquellos sectores donde sea relativamente más productivo. Es decir, que una nación puede importar un bien que podría ser el producto de más bajo costo, si todavía es más productiva en la elaboración de otros bienes.

Esta teoría se basa en las diferencias entre la productividad de la mano de obra entre unas y otras naciones, estas diferencias hacen posible favorecer a algunos sectores:

⁵⁸ Chacholiades Milquiades. Economía Internacional. Edit. Mc Graw-Hill, México 1980, citado por Beatriz

Por medio de la teoría se trata de demostrar que el comercio beneficia a un país en la siguiente forma:

a) Si se piensa en el comercio como método indirecto de producción, es decir, que en vez de producir algo por si mismo, un país se puede dedicar a producir otro tipo de bien e intercambiarlo por el bien que desee, que necesite o que pueda producir con la misma eficacia con la que cuenta para hacerlo.

b) trata de demostrar que el comercio puede ampliar las posibilidades de consumo de un país lo que implica el incremento en ganancias del comercio.

Esta teoría ha desencadenado una serie de conclusiones que comúnmente se aceptan y que pueden ser falsas según la forma de pensar que se tenga del comercio exterior.

Se plantea que un país gana con el comercio, incluso si se tiene menor productividad que sus socios comerciales en todas las industrias. Esta creencia se ve demostrada en el caso de países como Japón que en un principio no contaban con los suficientes recursos naturales para tener una productividad superior en todas las industrias a comparación de sus socios comerciales, sin embargo sí han tenido ganancias del comercio exterior. Y estas ganancias han sido obtenidas más por su ingenio para producir que por tener una mayor productividad ante los países con los que comercia.

Japón comenzó por preocuparse en tener una alta competitividad y no una alta productividad esto trajo como resultado, tener hoy en día una alta productividad y por lo tanto una alta competitividad.

También se plantea que el comercio es beneficioso si las industrias extranjeras son competitivas debido a los altos salarios.

En el caso de Alemania podemos decir que efectivamente es cierto, ya que sus ensambladoras como la VB (Volkswagen) se encuentran en México en donde la mano de obra es mucho más barata que en otros países, incluso que Alemania provocando menores costos y mayores ganancias.

Otra situación falsa es que el comercio es benéfico si las exportaciones de un país incorporan mas trabajo que sus importaciones. Más bien es benéfico si sucede lo contrario, es decir, si se incorpora menos trabajo en las exportaciones que en las importaciones.

Esto se puede comparar en la actualidad al hablar de un intercambio desigual existente entre la Unión Europea y México, en donde las mercancías que se reciben de la Unión Europea traen incorporado menos trabajo que las que exporta México, debido a las diferencias en tecnología.

Esta teoría se acerca más al tipo de comercio que muchos países realizan, ya que solo llegan a exportar aquellos productos en los que tienen mayor productividad o son más

eficientes, e importan aquel bien en el cual no son eficientes o que simplemente implica mayor costo producirlo que importarlo.

1.3. Teoría de la localización

La Teoría de la Localización arranca del hecho básico de que los recursos naturales son limitados y están distribuidos en forma desigual en el globo terrestre. Esta distribución desigual de los recursos determina, en las primeras etapas del desarrollo económico, condiciones diferentes entre las regiones para la producción de ciertos artículos.

La explotación de estos recursos naturales es lo que condujo a los individuos a la especialización en determinadas actividades. En la medida que la acumulación del capital y el conocimiento tecnológico se desarrollan, originan la tendencia a depender menos de dichos recursos naturales, y cuando la humanidad avanza considerablemente, surge la sustitución de estos productos sintéticos.

En el caso de México el cual ha contado con una basta gama de recursos naturales, que aun en esta época no ha sido explotada ni aprovechada por empresas mexicanas para sacar adelante su propio comercio.

Lo que se puede concluir con esta teoría es que la dotación de recursos naturales con que cuenta un país no es un determinante para tener una balanza comercial superavitaria o para conseguir un gran desarrollo económico a escala internacional;

Más bien depende de las estrategias que emplee cada uno y de la manera en que aproveche los recursos naturales con que cuenta.

1.4. Teoría del origen del intercambio desigual

Como consecuencia del comercio, existen diferencias marcadas sobre los medios y recursos con que cuenta cada país para producir un bien o un número determinado de bienes.

Así mismo estas diferencias operan en la forma de producir de cada país y al haber este tipo de diferencias, en cuanto a recursos naturales, capital, tecnología, etc. habrá diferente contenido de valor en cada bien producido, lo que hace que algunos bienes al ser importados o exportados lleven más o menos valor en sí mismos. Así se provoca un intercambio inequitativo entre países, a este tipo de transacción se le conoce como la teoría del intercambio desigual.

Los términos de intercambio⁵⁹, cada día son más desfavorables para las economías en desarrollo.

Por otra parte se tienen aranceles que países desarrollados imponen a la entrada, lo que hace aun más difícil el intercambio equitativo, no permitiendo la competencia igualitaria de los países del tercer mundo con el primer mundo.

¿Por qué existe un intercambio desigual?; existen diferentes teorías del por qué de las tendencias asimétricas de este comercio, no justificables ya que el objetivo original del comercio es satisfacer de manera igualitaria las necesidades de cada país por medio del intercambio de productos.

Existen dos teorías que hacen dos tipos de planteamientos diferentes sobre el por qué del surgimiento del intercambio desigual. El primero es Arghiri Emmanuel, quien trata de demostrar que el intercambio desigual aparece no por la diferencia en el tipo de producto⁶⁰, es decir él argumenta que las diferencias de valor contenido en cada bien producido, no son las que ocasionan un intercambio inequitativo, sino que este intercambio desigual depende del tipo de país que exporta, ya que la diferencia entre la relación de precios esta determinada por el lugar de procedencia de cada país.

Para Emmanuel existen dos tipos de intercambio desigual: El intercambio desigual en sentido amplio. Este se lleva a cabo entre países que tienen una composición orgánica de capital diferente, pero con el mismo nivel de precios. Y el intercambio desigual en sentido estricto; en este caso existe una tasa media de ganancia mundial y tasa de plusvalor diferentes debido a las diferencias salariales.

De manera resumida Emmanuel plantea que la diferencia salarial trae como consecuencia un intercambio desigual ya que los obreros de los países desarrollados

⁵⁹ Relación entre el valor unitario de las exportaciones de los países subdesarrollados y el valor unitario medio de sus importaciones.

siempre tratarán de obtener mayores salarios contribuyendo de esta manera a la mayor explotación del tercer mundo.

Sin hacer grandes estudios se puede ver que el salario depende del valor de las mercancías, que de alguna manera representan los medios que se necesitan para subsistir, pero dicho valor depende también de la cantidad de trabajo que se aplica a cada bien, finalmente esta cantidad dependerá del nivel de infraestructura, es decir, de la tecnología con que cuente para producir las mercancías.

Entonces se puede decir que el intercambio desigual, sí implica mayor valor en unas mercancías que en otras, diferencia que hoy en día se encuentra marcada por la diferencia tecnológica innegable entre países.

La segunda teoría sobre el origen del intercambio desigual, la plantea Ray Mauro Marini, para él dicho intercambio surge en primera instancia del aumento en la productividad que a su vez se convierte en una forma de mayor explotación para el trabajador, pues permite de esta manera crear más productos en el mismo tiempo, pero con menor valor, esto ayuda a disminuir el valor unitario de su mercancía, y lleva un aumento de plusvalía, superior a las de sus competidores.⁶¹

⁶⁰ Arghiri Emmanuel, El Intercambio Desigual, citado por Beatriz Guerra, Pág. 16, <http://www.herzog.economía.unam.mx/secss/Tesisee/GuerraCBG/indice.pdf>

⁶¹ Ray Mauro Marini. Dialéctica de la dependencia. El secreto del intercambio desigual. Edit. ERA, Mexico, 1991, citado por Beatriz Guerra, página 18 <http://www.herzog.economía.unam.mx/secss/Tesisee/GuerraCBG/indice.pdf>

Los dos elementos determinantes para Marini son:

El aumento en la productividad y el incremento del trabajo, convirtiéndose en un grado de explotación mayor. No se puede generalizar que la mayor productividad se debe a un aumento en la mano de obra, ya que mayor productividad no implica necesariamente mayor explotación; tomando en cuenta que en la actualidad los países con mayor avance tecnológico han desplazado a la mano de obra, cada producto lleva en sí mismo menos valor porque se está produciendo más, en el mismo o menor tiempo pero no por la intervención a alto grado de mano de obra.

Marini menciona un tercer elemento y dice: "*Las transacciones entre naciones que intercambian distintas clases de mercancías como manufacturas y materias primas hace que unas produzcan bienes que las demás no producen o no lo puedan hacer con la misma facilidad, permiten que las primeras eludan la ley del valor, configurando así un intercambio desigual*⁶²".

Lo cual se explica más bien por las diferencias tecnológicas entre los países. "*Si un país no cuenta con la misma tecnología que su competencia y no tiene las posibilidades suficientes para igualarla; no tendrá más remedio que seguir realizando un intercambio desigual en el que efectivamente se produce más en menos tiempo y llevan sus mercancías*

⁶² IBID, citado por Beatriz Guerra, Pág., 19
<http://www.herzog.economia.unam.mx/secss/Tesisee/GuerraCBG/indice.pdf>

*menos valor; pero esto no sucede por una mayor explotación del trabajador sino por un reinado de la actualidad: las diferencias tecnológicas entre países*⁶³".

2. ¿Cómo se aplican estas Teorías al Objeto de Estudio?

Estas teorías antes mencionadas son aplicables desde el mismo momento en que México decide quitar el Modelo de Sustitución de Importaciones, también llamado crecimiento hacia adentro y adopta la implantación del Modelo Neoliberal⁶⁴ y la apertura comercial que hoy se vive, unas en menos medida que otras debido a las nuevas realidades y tendencias del comercio.

Con el Modelo de Sustitución de Importaciones que fue aplicado no solo en México sino en todos los países latinoamericanos, se buscaba tener una economía independiente y menos fluctuable y se pensó que al fabricar bienes que sustituyeran a las manufacturas importadas se alcanzaría este desligamiento con el exterior; pero no se consideró que la importación de insumos y bienes de capital que no se fabricaban en México, aumentarían provocando entonces una dependencia aún mayor con el exterior.

⁶³ Beatriz Guerra, Pág. 20, <http://www.herzog.economía.unam.mx/secss/Tesisee/GuerraCBG/indice.pdf> .

⁶⁴ **Modelo Neoliberal:** El Neoliberalismo es una política económica orientada al funcionamiento flexible del mercado con la mínima intervención del estado, eliminando todos los obstáculos que se levantan a la libre competencia y haciendo posible el libre cambio en todas sus versiones; apoyándose en la concepción del mundo como un gran mercado donde todos compiten en condiciones de igualdad entre cada país según sus posibilidades. Ello supone no solamente la exposición de la economía a la competencia internacional, sino la adopción de tipos de cambio flexible y en fin, el desmonte de todo tipo de protecciones, estímulos y ayudas a los productores (Gray, 1994).

El modelo lo que buscaba era importar lo menos posible pero en México al igual que en el resto de los países latinoamericanos se estaba haciendo lo contrario, se estaban importando una gran cantidad de bienes intermedios y de producción para cubrir la demanda que la industria manufacturera tenía que satisfacer. La dependencia del exterior era innegable; por lo tanto el modelo entró en una fase de estancamiento.

La economía mexicana entró en una difícil situación financiera que se agudizó y mostró efectos graves al inicio de los ochenta, específicamente en 1981 cuando el precio del petroero baja y las tasas de interés internacional suben⁶⁵.

Otra de las situaciones que contribuyeron al declive fue la recesión internacional y la política monetaria de los Estados Unidos independientemente de la alta vulnerabilidad de la economía mexicana respecto a las importaciones, en especial de las que venían de Estados Unidos.

Debido a esto la economía mexicana se vio obligada a pedir ayuda financiera al Fondo Monetario Internacional y al Banco Mundial y estos condicionaron la ayuda a un cambio estructural, hacia un nuevo modelo, a partir de entonces se optó por el modelo de apertura comercial. Había quienes opinaban y estaban convencidos desde antes que este modelo se implementara que ésta era la manera más correcta de enfrentar los nuevos retos de la globalización.

⁶⁵ Beatriz Guerra, página 23, <http://www.herzog.economía.unam.mx/secss/Tesisee/GuerraCBG/indice.pdf>

Luis Rubio en su tesis **¿Cómo va a afectar a México el TLC?** Dice... " Para los que por mucho tiempo hemos creído que México requiere de una economía abierta y de un sistema político competitivo, proponer la liberalización de las importaciones nos ubicaba en una posición francamente impopular, porque a la apertura se le atribuía dentro del contexto demagógico entonces imperante, un supuesto aumento de la dependencia⁶⁶" además... " no tengo la menor duda de que la reforma que se ha emprendido es la mejor, por no decir la única, opción de desarrollo para México⁶⁷".

En realidad México estaba en una posición muy difícil en donde no le quedaba otra opción viable y es donde se aplican las teorías antes mencionadas ya que estas reflejan en términos generales que el libre comercio es importante para incrementar la riqueza de todas las naciones. Estas teorías por tanto de manera implícita o explícita, según el caso, promulgan las ventajas del libre comercio.

Efectivamente, después de que el Modelo de Sustitución de Importaciones se quitara y se diera la libertad comercial en México, este logró a través de la reforma económica una nueva relación de comercio con su principal socio comercial Estados Unidos; al firmarse el TLCAN.

⁶⁶ Luis Rubio **¿Cómo va a afectar México el TLC?** Edit FCE, México 1992. (Pág. 1)

¹⁰ Luis Rubio **¿Cómo va a afectar México el TLC?** Edit FCE, México 1992. (Pág. 1)

Por otro lado en este mismo sentido y tomando en cuenta las ventajas de la libertad comercial sin generalizar⁶⁸, México también firmó el TLCMUE que es el objeto de estudio de esta investigación y que entra como efecto de la libertad comercial de México; por lo tanto las palabras claves son: **Comercio Internacional, Integración Económica, Liberalización de los Intercambios, Acuerdos Comerciales, Unión Europea y México.**

En esta investigación se presentan también las cifras reales después de los cuatro años de aplicación del TLCMUE y se podrá determinar si la teoría de las ventajas comparativas se utilizó en la práctica porque hay quienes plantean que no ha funcionado como se esperaba.

Rosa María Piñón Antillón, de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México plantea que... *" la búsqueda de una apertura comercial que permitiera el mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas, el libre movimiento de los capitales y el alineamiento del sistema interno de precios con el patrón internacional, no ha dado los resultados que se esperaban" ... " la falta de visión política de largo plazo y de liderazgo empresarial, se refleja claramente en las políticas económicas seguidas por América Latina y por México en particular. Estas han pasado de un extremo al otro: de la protección excesiva a la apertura total"*⁶⁹.

⁶⁸ Para algunos países sí son ventajas pero para otros no, es decir diferencias de puntos de vista.

⁶⁹ México y la Unión Europea frente a los retos del Siglo XXI, Nuevos equilibrios en el poder mundial: La Unión Europea, Estados Unidos, Japón y las economías emergentes, Rosa María Piñón Antillón, Primera edición, 1999 Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México.

El sustento teórico bajo el cual se instrumentó el nuevo modelo de desarrollo hacia afuera, es que las exportaciones deben favorecer el crecimiento del PIB y no favorecer las importaciones. Dentro del mismo marco teórico es de vital importancia reconocer que hay una teoría sobre las Relaciones Internacionales, que es fácilmente aplicable tanto a la actual realidad internacional como particularmente al objeto de estudio; y es que al analizar el contexto teórico se puede notar que hay una interrelación entre las teorías antes mencionadas aplicables a México en el sentido de apertura comercial y esta nueva teoría.

Así mismo, en el contexto de esta nueva relación, es importante la aplicación de otra teoría: *La Teoría de la Interdependencia* de **Robert Keohane** y **Joseph Nye**⁷⁰ que relacionada con la nueva tendencia actual de regionalización se vincula de alguna manera con la teoría de la integración pero esta no se aplica directamente en este estudio, lo que hay realmente es una interregionalización ya que a los estados miembros de la Unión Europea les interesa el comercio con otras regiones, al igual que es uno de los principales intereses del resto de regiones del mundo.

Teoría de la Interdependencia

Para entender dicha teoría es importante comenzar por definir el concepto de interdependencia.

⁷⁰ Poder e Interdependencia, La Política Mundial en Transición.

En lenguaje común, dependencia significa un estado en que se es determinado o significativamente afectado por fuerzas externas. Interdependencia en su definición más simple significa dependencia mutua. En política mundial, Interdependencia se refiere a situaciones caracterizadas por efectos recíprocos entre países o entre actores en diferentes países⁷¹. Donde existen efectos de costos recíprocos en los intercambios (aunque no necesariamente simétricos), hay interdependencia.

La interdependencia económica, política y social que se observa entre los países especialmente entre aquellos con una estrecha relación comercial es una realidad que no se puede evadir en el contexto de la globalización.

La OMC ha planteado que el mercado global plantea el dilema histórico a las naciones de abrir sus economías y exponerse al desafío de la competencia internacional. Para ello la economía global requiere una transformación de las infraestructuras productivas o replegarse en el proteccionismo nacional, inconcebible ya en una realidad de interdependencia y de competencia ampliada.

Robert Keohane y **Joseph Nye** plantean que el término interdependencia no lo limitan solo a situaciones de beneficio mutuo. El objetivo de ambos es integrar los Enfoques Modernista y Tradicional sobre dicha teoría diciendo que...*"Nuestra perspectiva implica que las relaciones interdependientes siempre implicarán costos, dado que la interdependencia reduce la autonomía, pero es imposible determinar **a priori** si los*

⁷¹IDEM, pag. 22

beneficios de una relación serán mayores que los costos. Esto dependerá tanto de los valores que animen a los actores como de la naturaleza de la relación. Nada asegura que las relaciones que denominamos "interdependientes" puedan caracterizarse como de beneficio mutuo".⁷²

Establecen dos perspectivas distintas para analizar los costos y beneficios; la primera está centrada en las ganancias o pérdidas comunes de las partes y la segunda en las ganancias relativas y en la distribución de los temas en cuestión.

Un ejemplo es que la Unión Europea y México obtienen beneficios de la relación pero hay un momento cuando se introduce la cláusula democrática en el texto del tratado entre ambos que algunos sectores mexicanos piensan que es un tema muy delicado que no debería incluirse puesto que es una intromisión en los asuntos internos que le compete únicamente a México.

Por otro lado hablando de los tipos de interdependencia, la interdependencia económica implica competencia incluso en las cosas en que la cooperación prometa amplios beneficios netos, el caso de la relación México-Unión Europea es especial debido a los intereses de ambos. Cabe señalar que esta relación tiene importantes antecedentes históricos, ***su hilo conductor ha sido fundamentalmente el de construir contrapesos a la expansión de Estados Unidos.*** En esa lógica la relación ha

⁷² IDEM, Pág. 23.

variado de intensidad y en los objetivos particulares que han privilegiado a cada una de las partes en diferentes momentos⁷³.

Compartiendo esta visión cabe señalar la presencia de interdependencia mutua, como el interés de los europeos por incrementar su presencia en México y por que este esquema de la interdependencia sirve para justificar una política que privilegia la integración con Estados Unidos, además del peso que adquieren los intercambios comerciales con otras regiones, en este caso la UE. Existen además claras evidencias de que actualmente Europa está interesada en reactivar su presencia **Comercial y Política** en Latinoamérica; por tanto a lo largo de este estudio se irá demostrando la importancia de esta teoría en las relaciones entre ambas regiones.

El objetivo de mencionar no solo las viejas teorías del comercio sino que hablar de las nuevas que han nacido con el proceso de globalización o que han sido reformuladas con el mismo es para medir el grado de interdependencia que ha venido aumentando a medida del mayor intercambio comercial entre ambas regiones.

La interdependencia económica, política y social que se observa entre los países, especialmente entre aquellos que mantienen una estrecha relación comercial, es una realidad que no puede evadirse en el contexto de la globalización. La globalización desde

⁷³ México y la Unión Europea frente a los retos del Siglo XXI, ¿Bilateralidad o Contrapeso?, Gloria Abella Armengol, Primera Edición 1999, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México.

su proceso embrionario y hasta su madurez, ha sido siempre un fenómeno contradictorio y causa de fuertes críticas que son fuentes de motivación para indagar sobre ellos.

3. Globalización

La Globalización en sentido amplio abarca la expansión y liberalización del comercio internacional, la creciente interdependencia de las economías nacionales y las también crecientes velocidades de circulación del capital, la tecnología, la información en general y los procesos de difusión cultural.

Paralelamente a esta globalización se están desarrollando procesos de integración y regionalización en América del Norte, Sur, Europa y Asia Oriental y Sudoriental, los cuales no son iguales pero comparten una característica importante: en algunos aspectos las fronteras de los nuevos acuerdos de integración regional tienden a reemplazar a las fronteras de las naciones que los forman.

Se habla de *globalización* e inserción en el mercado mundial y en principio el crecimiento y la liberalización son aspectos importantes de la misma; la expansión del comercio es un prerequisite o condición necesaria y casi todos los indicadores mencionados como ejemplo de la globalización presuponen un vigoroso desarrollo del comercio internacional.

Las principales oportunidades que surgen de la liberalización comercial y la globalización son la apertura y desarrollo de nuevos mercados y el estímulo para las transformaciones estructurales (Modernización, competitividad, productividad) que necesitan las economías sobre todo la de México y en este contexto se inscribe el TLCMUE para resultar capaces de competir y tomar ventaja de los estímulos y oportunidades.

Es por ello que según un estudio realizado por el PNUD, el BID, y el INTAL, establecen que la inserción de América Latina para enfrentar las reformas de la globalización debe ser mediante acuerdos de integración regionales o subregionales⁷⁴, es de importancia resaltar en este aspecto que México se ha adelantado a las tendencias y ha hecho la firma de un tratado no regional o subregional sino interregional como es el TLCMUE.

Por tanto la globalización puede entenderse como un fenómeno que reúne simultáneamente varios atributos; el crecimiento y la liberalización del comercio mundial que es uno de los núcleos fundamentales los cuales pueden actuar como indicadores imperfectos del fenómeno pero de manera general del que forman parte.

4. ¿Qué es un TLC?

Dentro de los procesos de integración económica pueden distinguirse diferentes tipos de acuerdos comerciales. En orden de menor a mayor grado de integración se

encuentran: el Acuerdo del Comercio Preferencial, la Asociación para el Libre Comercio, la Unión Aduanera, el Mercado Común y la Integración Económica Plena.

México y la UE han optado por suscribir un Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política, es decir, firmar un tratado mediante el cual los países se comprometen a eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios para fomentar el intercambio comercial y establecer foros y mecanismos para dirimir las controversias de orden mercantil. Así mismo, espacios de comunicación política. El propósito expreso es el de aumentar el comercio entre las dos regiones, fomentando un mayor grado de especialización en cada economía y mayor bienestar. Pero la verdadera importancia radica en el hecho de que lo que hace únicos a los acuerdos que ha firmado la UE sobre todo con México y con Chile así como el que está negociando con MERCOSUR, pues todos son acuerdos comerciales y de cooperación en donde dichos temas son relevantes pero más relevante aún es el tema político pues como parte del acuerdo hay un apartado que corresponde específicamente al diálogo político.

Por otro lado, los foros para dirimir las controversias consisten en el establecimiento de mecanismos que sirvan para agilizar las disputas en materia comercial.

Un TLC representa un menor grado de integración que la formación de un Mercado Común, por ejemplo. Esto implica que los gobiernos que suscriban un convenio de esta naturaleza no tendrán la obligación de unificar sus políticas en temas que no sean

⁷⁴ América Latina a principios del Siglo XXI, Integración, Identidad y Globalización, Actitudes y expectativas

estrictamente comerciales. Tampoco existirán mecanismos supranacionales ante los cuales los gobiernos tengan que ceder parte de su soberanía nacional.

Pero el caso del acuerdo entre México y la UE es todo lo contrario, hay un apartado del tratado que sí obliga al diálogo político, puede decirse también que son tratado con un contenido más de orden social, pues a la Unión Europea le interesa que primero se fortalezcan los lazos de integración regional; tal es el ejemplo de Centroamérica, pues hasta el momento aún después de la III Cumbre Unión Europea América Latina y El Caribe, celebrada en Guadalajara México el pasado 28 y 29 de mayo, no se ha logrado establecer una fecha específica para el inicio de las negociaciones del tratado entre ambas regiones, por el hecho de que una de las condiciones de la Unión Europea para negociar es que Centroamérica tenga un grado de integración aunque mínimo pero fortalecido, pues le interesa como región no como grupo separado de países como el caso de Estados Unidos que prácticamente el CAFTA representa un Tratado de Estados Unidos con cada país de centroamérica no como uno regional.

En el TLC tampoco se contempla el cruce indiscriminado de personas a través de las fronteras o la negociación de problemas de migración, trabajo y ecología. Una vez que el TLC entra en funciones y se ha completado el proceso de ajuste que este tipo de acuerdo trae consigo, habrá que ir resolviendo las contingencias que se vayan presentando.

5. ¿Qué es el "FAST TRACK?"

En 1962, la Administración Kennedy de Estados Unidos buscaba negociar un acuerdo con la naciente UE para establecer las nuevas tarifas arancelarias que se aplicarían a los productos norteamericanos, sin embargo, los europeos habían tenido una experiencia previa con EE UU respecto a negociaciones comerciales, en el sentido que el congreso norteamericano había introducido enmiendas a un tratado que ya se había negociado con anterioridad, lo cual provocaba retrasos e incertidumbre, se volvía sumamente compleja y costosa la realización de cualquier tipo de acuerdo comercial.

Ante dicha situación, el Presidente solicitó al Congreso, la aprobación de un nuevo instrumento de negociación, por medio del cual el poder ejecutivo tendría mayor autoridad para establecer acuerdos comerciales con otros países sin interferencia del poder legislativo al momento de las negociaciones, por tanto estas tendrían una serie de fórmulas que permitieran reducir las tarifas arancelarias de manera global sobre una amplia gama de productos y de esta manera al Congreso solo se le pasaría el acuerdo total para que lo aprobara o lo rechazara en su totalidad sin hacer cambios.

Este mecanismo se incorporó en la Ley de Comercio de 1962 (Trade Expansion Act). En 1974 fue perfeccionado, pero el Congreso se reservó solo el derecho de autorizar el procedimiento por un tiempo limitado al igual que el derecho de aprobar o rechazar los acuerdos finales. El procedimiento se mantuvo a pesar de las modificaciones que sufrió la Ley Comercial de 1979 (Trade Agreement Act) y en 1988 (Omnibus Trade

Competitiveness Act) por tanto se trata de una modalidad de ratificación no de un mecanismo para conferirle rapidez a la negociación.

La aplicación teórica directamente en el TLCMUE se establece en los beneficios que el Tratado pueda brindar a ambas regiones, para lo cual se habla de dos tipos de efectos: Los Estáticos y los Dinámicos.

Los estáticos se refieren a la asignación eficiente de los recursos existentes como consecuencia de la eliminación de las barreras comerciales y los dinámicos vinculan los frutos del libre comercio con la tasa de crecimiento de los países participantes.

Los beneficios de un TLC suelen ser mayores cuando:

1. Las barreras arancelarias antes del TLC hayan sido más elevadas.
2. El mercado creado sea más grande
3. Geográficamente estén más próximos los países miembros de la nueva área económica.

El acuerdo de libre comercio entre México y la Unión Europea constituye en ese sentido una experiencia interesante y novedosa, pues las contrapartes están ubicadas en dos continentes a miles de kilómetros de distancia. Por lo tanto la teoría clásica de la integración de alguna manera tendría que enriquecerse con dicha experiencia⁷⁵.

⁷⁵ México y la UE frente a los retos del Siglo XXI, Comercio e Inversión, Humberto Simoneen, Primera Edición 1999. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, pág. 254.

II: ANTECEDENTES DE LAS RELACIONES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA

1. La Unión Europea

Referirse a la Unión Europea como el mercado más acabado de todos, en base a un proceso de integración, no constituye una concesión gratuita, corresponde por el contrario a la labor sistemática y congruente llevada a cabo por las quince economías europeas que en él participaban hasta hace poco, justo antes del primero de mayo de este año 2004 y más aún desde esa fecha con la integración de diez economías más de Europa del Este. El peso económico de la Unión Europea está presente en la economía y el comercio mundiales. Ésta constituye uno de los bloques económicos más consolidados del mundo. Da cuenta de ello el elevado monto de bienes y servicios que son intercambiados al interior del Mercado Único Europeo, así como el comercio que este realiza con otros mercados.

Recorrer históricamente el proceso de integración de Europa Occidental implica remontarse medio siglo atrás, para avanzar en el tiempo y con él transitar por las etapas que han marcado el devenir de la Unión Europea, teniendo presentes los objetivos trazados por el esfuerzo comunitario y el cumplimiento de las metas propuestas.

En el estudio de la UE subyace la intención de que América Latina derive de dicho proceso de integración muchas de las lecciones implícitas en el mismo. Por lo tanto es

importante recordar acontecimientos claves en el proceso de integración europeo experimentado por las 15 economías que hasta antes de mayo del año 2004 integraban la misma.

Al término de la Segunda Guerra Mundial, Gran Bretaña y Francia formaban parte del grupo de países vencedores, pero en el fondo ese conflicto bélico le proporcionó una de sus más importantes derrotas. El desastre económico y la pobreza recorrían Europa. Terminaba una etapa en la que las potencias europeas ya no podrían seguir ejerciendo el dominio territorial que habían impuesto a sus antiguas colonias. Estados Unidos y la Unión Soviética, como los principales actores de la configuración del mapa político al que dieron lugar los acuerdos de Postdam, que trazarían el camino de la bipolaridad. Ante esta nueva realidad internacional, Europa Occidental se enfrentaba a la disyuntiva de reaccionar o sumergirse en nacionalismos radicales, cuya expresión bélica había marcado durante siglos las relaciones de unos países con otros.

Francia y Alemania que habían sido enemigos tenían que encontrar nuevos caminos para proporcionar una convivencia pacífica de sus pueblos y ésta no podía ser solo el resultado de un acuerdo político, independientemente de que su concepción partiera del más alto nivel; también había que tejer una red de intereses económicos que garantizaran el compromiso de todas las partes con la paz.

A partir de ese momento el qué hacer y el cómo lograrlo estuvieron claros. Se partió de dos sectores claves de la actividad económica: el carbón y el acero. La primera piedra de

la Comunidad Europea fue colocada por el Ministro Francés de asuntos exteriores Robert Schuman, con su declaración del 9 de mayo de 1950, (fecha que se celebra actualmente como el “Día de Europa”, dentro y fuera de las fronteras territoriales de la UE) en la cual exponía el plan, desarrollado por él y por Jean Monnet, *“de colocar la totalidad de la producción franco-alemana de carbón y de acero bajo una alta autoridad común, en el marco de una organización, que está abierta a la colaboración de los demás estados de Europa”*⁷⁶.

El Plan Schuman se hizo definitivamente realidad con la firma del Tratado de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA) por los seis estados fundadores (Bélgica, República Federal de Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos) el 18 de Abril de 1951 en París y con su entrada en vigor el 23 de Julio de 1952.

De ahí que el proceso de integración europeo en sus orígenes, fue producto del esfuerzo sistemático y la determinación política de seis países, pero al convertirse en un foco de atracción, muchos otros países se fueron sumando y hoy es una realidad que a pasado de 15 a 25, a partir del 01 de mayo de 2004, pues con ello se consolidó la ampliación más grande de la historia de la UE, pues ahora acoge a una buena parte de las economías de la Europa del este. Así, la nueva Europa es el resultado de la asociación de dos procesos simultáneos: la profundización de la integración y la ampliación de la UE. La transformación de la UE, es así, radical. No se trata solamente de un mercado común de

⁷⁶ Citado por el Dr. Klaus-Dieter Borchardt en La Unificación Europea, Nacimiento y Desarrollo de la Unión Europea, Luxemburgo Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. 1995- 80 pp. – 16,2 x 22,9 cm. Serie Documentación Europea – 1995. ISBN 92-826-9740-1

bienes, incluye, además de la libre circulación (de estos), la de servicios, los capitales y las personas dentro de un espacio sin fronteras interiores.

Dentro de los tratados reguladores no solo del comercio sino también de su economía y que le dieron forma al proceso de integración en Europa se puede mencionar el Tratado de París con el cual surgieron las tres primeras comunidades europeas, la CECA, la CEE, instituida en 1957 por seis países firmantes del tratado de Roma para establecer la Unión Aduanera y dismantelar las barreras arancelarias para el libre flujo de mercancías entre los Estados Miembros y asegurar la libre circulación de personas, capitales y servicios.⁷⁷

Por último se formó la CEEA (EURATOM por sus siglas). En su marcha ascendente el comercio intracomunitario, es decir, el que generó la integración económica, experimentó varias e importantes transformaciones: pasó de una zona de libre comercio a una unión aduanera , y de esta última a un mercado único agrícola; sentando las bases para la puesta en marcha del Mercado Único Europeo, que no intentó quedarse ahí, pues el 1 de enero de 2002 se concretó la moneda única europea, el EURO, con la cual se realizan todas las transacciones económicas, comerciales y financieras que tienen lugar en y con toda la Unión Europea. A lo largo de todo este proceso histórico cobra fuerza no solo el proceso de integración, sino que se sientan las bases de otro proceso que con el tiempo ha transformado a la economía y el comercio mundiales, es decir, el proceso de regionalización, cuyo efecto multiplicador se refleja en muchas otras partes del mundo.

Tabla 1 Comparación de bloques comerciales

Bloque comercial	Nº de Miembros	Población (Mill)	PIB (bill US\$)	PIB per cápita (US\$)
TLCAN	3	363.3	6,404.2	17,622
G3	3	137.8	377.7	2,740
Pacto Andino	5	93.8	160.1	1,707
MERCOSUR	4	191.6	544.1	2,840
Unión Europea	15	368.8	7,269.1	19,658
APEC	13	1,961.0	11,135.1	5,678

Fuente: Banco Mundial, Statistical Abstract of Latin América, 1996, citado por Rosa María Piñón Antillón en “La Unión Europea: el bloque comercial más acabado de todos”, La Regionalización del mundo: la Unión Europea y América Latina, primera edición 1998.

Los datos anteriores aluden a la importancia que como bloque económico representa la Unión Europea. Ni siquiera el TLCAN que comprende a la economía más rica del planeta, Estados Unidos, logra acercarse al producto generado por la Unión Europea y a la distribución del mismo, es decir, al producto *per capita* alcanzado por los europeos (Europa de los 15).

En cuanto a la Cuenca del Pacífico, si bien representa el PIB más elevado del mundo, nada indica que se trate de un bloque económico o comercial. Se trata más bien de un espacio geográfico con enormes potencialidades económicas y comerciales que en el futuro podrá adquirir las características de un bloque comercial y en consecuencia convertirse en el gran rival de la zona noratlántica. Este siglo seguramente será testigo de

⁷⁷ SECOFI, Banco de datos, México 1999 (Citado por Beatriz Guerra,

grandes cambios en el mapa geopolítico del planeta tierra a través de los cambios que experimenta la estructura económica mundial y el medio ambiente, y con ellos la sociedad humana.

Con la consolidación de la UE a partir de 1992, el valor del comercio exterior de sus Estados Miembros ha tenido una tendencia creciente. El intercambio extracomunitario concentra alrededor de una quinta parte del comercio mundial, pues solo para 1998 el comercio con terceros países registró casi los 1,615 miles de millones de dólares, sus exportaciones fueron de 814,000 millones de dólares y sus importaciones de 801,000 millones de dólares (siempre refiriéndose a la UE de los 15).

El saldo del comercio extracomunitario pasó de un amplio déficit en 1991 al equilibrio en 1994, con importaciones saldos a favor a partir de 1995. El Superávit en 1997 fue de 54.8 miles de millones de dólares y, en 1998, el saldo fue de 12.4 miles de millones de dólares, como lo muestra el siguiente cuadro, que registra el comercio total que tuvo la UE de 1990 a 1998, así como su desglosamiento en exportaciones e importaciones tanto intercomunitarias como extracomunitarias.

Tabla 1.2. Comercio total de la UE 1990-1998 (miles de millones de dólares)

Exportaciones				Importaciones			Saldo			Comercio total		
Año	total	Intra-UE	Extra-UE	total	Intra-UE	Extra-UE	total	Intra-UE	Extra-UE	total	Intra-UE	Extra-UE
1990	1508.8	979.7	529.1	1558	981.5	576.5	-49.2	-1.9	-47.4	3066.8	1961.2	1105.6
1991	1492.8	988.3	504.4	1578.9	989.5	589.4	-86.2	-1.2	-85.0	3071.7	1977.8	1093.9

1992	1584.2	1044.6	539.6	1654	1047.6	606.5	-69.9	-3.0	-66.9	3238.2	2092.1	1146.1
1993	1468.7	917.2	551.5	1477.8	918.3	559.5	-9.1	-1.0	-8.0	2946.5	1835.5	1111.0
1994	1664.5	1037.6	626.9	1662.5	1038.7	623.8	2.0	-1.2	3.1	3327	2076.3	1250.0
1995	2051.4	1295.4	756.1	2012	1296.8	715.2	39.4	-1.5	40.9	4063.4	2592.2	1471.2
1996	2110.5	1312.5	798.0	2053	1314	739	57.5	-1.5	59.0	4163.5	2626.5	1537
1997	2100.0	1277	823.0	2045	1276.8	768.2	55.0	0.2	54.8	4145	2553.8	1591.2
1998	2171	1357.2	813.8	2163	1361.6	801.4	8.0	-4.4	12.4	4334	2718.8	1615.2

Fuente: OMC, Informe anual 1997 y comunicado de prensa 16 de abril de 1999 y EUROSTAT, citado por Beatriz Guerra, <http://www.herzog.economía.unam.mx/secss/Tesisee/GuerraCBG/indice.pdf>

Para llegar a donde ha llegado, el proceso de integración europea, ha requerido la actualización de propósitos, ideas e instituciones. En la combinación de ideales y pragmatismo posiblemente se encuentre la clave que explique por qué el proceso no se ha detenido y ha salvado obstáculos que parecían difíciles. Varias de las condiciones que la Unión Europea imponía en sus acuerdos han dejado de ser válidas al concluir la época del bipolarismo por el triunfo universal de la democracia, la economía de mercado asociada a ella y la aceptación general del respeto de los derechos humanos y la preservación del medio ambiente que, ahora, son tareas que competen a todos los países y no solo a unos cuantos.

Actualmente la UE es un conglomerado de casi 500 millones de personas, con un producto interno bruto (PIB) superior a los 9,2 billones de euros. La UE, que era ya el principal socio comercial del mundo con quince países, representará con veinticinco miembros, una quinta parte del comercio mundial y casi la mitad de la inversión extranjera directa, y recibirá, a su vez, un 30% de las inversiones directas efectuadas en todo en mundo.

Pero la importancia de la UE no solo estriba únicamente en el potencial y tamaño de su economía, sino también en el papel de liderazgo que ha desempeñado en el actual sistema internacional. Su grado de integración es hoy inédito, sin embargo para lograrlo los países europeos, tuvieron que concentrarse en procesos internos, por lo que no habían expresado su interés por intensificar su relación con México, por ejemplo. Sin embargo, esta consolidación le ha permitido a la Unión Europea dirigirse a regiones que antes no consideraba como prioritarias.

La Ampliación de la UE refuerza el papel y la posición de la UE en el mundo, en el ámbito de las relaciones exteriores, la seguridad y el comercio y en los demás ámbitos de la gobernanza mundial.

Desde el punto de vista político, al aumentar la potencia y la cohesión de la Unión y su influencia en el plano internacional, la ampliación reforzará la posición de la UE frente al reto de la globalización, lo que le permitirá reforzar y defender el modelo social europeo. En el plano internacional la UE ampliada beneficiará a sus socios, entre los que se encuentran los países de América Latina y el Caribe, cuando sea necesario defender conjuntamente los valores comunes y la importancia del multilateralismo.

En cuanto a los principales socios de la UE, se encuentran los siguientes:

Tabla 1.3. Principales Socios de la UE en 1998. (miles de millones de dólares)

País	Exportaciones	%	Importaciones	%	Comercio total	%	Saldo
EE.UU.	178.9	22	168.9	21.2	347.9	21.5	10.0
Suiza	63.9	7.9	55.2	6.9	119.1	7.4	8.7
Japón	35.2	4.3	73.4	9.2	108.6	6.7	-38.2
China	19.4	2.4	46.9	5.9	66.3	4.1	-27.5
Noruega	27.8	3.4	32.5	4.1	60.3	3.7	-4.7
Polonia	31.5	3.9	18.0	2.3	49.6	3.1	13.5
Rusia	23.5	2.9	25.8	3.2	49.3	3.1	-2.2
Turquía	24.7	3.0	15.2	1.9	39.9	2.5	9.4
Rep.Checa	19.2	2.4	16.5	2.1	35.7	2.2	2.7
Hungría	18.8	2.3	16.3	2.0	35.1	2.2	2.6
Otros	371.1	45.6	332.3	41.5	703.3	43.5	38.8
TOTAL	814.0	100	801.0	100	1615.0	100	13.0

FUENTE: EUROSTAT

Como puede observarse EE UU es el principal socio de la UE, ya que con él concentra el 21.5% del comercio total extracomunitario. Suiza participa con el 7.4%, Japón con el 6.7%, China con el 4.1%, Noruega con el 3.7% y Polonia con el 3.1%. Para 1998 la UE mantenía importantes relaciones comerciales principalmente con los países asiáticos y europeos, esto concede suma relevancia al acuerdo que se decidió firmar con México como el primer país del continente Americano con quien la UE ha concertado un TLC. Con diversos países de Asia y Europa mantiene un gran número de acuerdos de diferentes tipos.

Vale la aclaración que los datos proporcionados en el cuadro equivalen a la economía de la Unión Europea con los 15 estados miembros que la integraban antes de la ampliación del 01 de mayo de 2004..

Tipo de acuerdos y Número de Países	Países
Espacio Económico Europeo (3)	Noruega, Islandia y Liechtenstein
Uniones Aduaneras (3)	Turquía, Andorra y San Marino
Acuerdos de Libre Comercio (4)	Suiza, Islas faroe, Israel, México
Acuerdos Europeos (11)	Hungría, Polonia, Rep.Checa, Rep. Eslovaca, Bulgaria, Rumania, Estonia, Letonia, Lituania, y Eslovenia
Acuerdos Euro-Mediterráneos (7)	Chipre, Malta, Túnez, Marruecos, Autoridad Palestina, Albania, Jordania
Acuerdos Preferenciales de Liberación no recíproca (71)	Convención de Lomé
Acuerdos de Cooperación de Liberación Comercial Preferencial (5)	Argelia, Egipto, Siria, Jordania, Líbano

Cuadro 1 Tipos de acuerdos firmados entre la UE y el resto del mundo

FUENTE: Banco de datos, SECOFI, citado por Beatriz Guerra,

<http://www.herzog.economía.unam.mx/secss/Tesisee/GuerraCBG/indice.pdf>

Es importante señalar que la UE no mantiene ningún acuerdo con Estados Unidos aunque es su principal socio comercial, sin embargo existe una estrecha relación entre ambos; lo que probablemente hace innecesaria la firma de un acuerdo, porque así no existe ningún compromiso formal que pudiera dañar sus intereses. Por el contrario, se aprecia una clara especie de dominio comercial de potencias comerciales a países subdesarrollados,

posiblemente porque los recursos con los que cuenta un país del tercer mundo pocas veces son lo suficientemente explotados por el propio país, situación que aprovechan países como los de la UE y Estados Unidos para obtener una mayor ventaja sobre lo que ellos mismos no tienen, generalmente se trata de materia prima y recursos naturales.

1.1. América Latina y la UE

Desde los años sesenta, la Unión Europea ha desarrollado y mantenido fuertes vínculos con América Latina y El Caribe. Sin embargo la estructura institucional y la cooperación con ambas zonas se gestionan mediante acuerdos distintos. Las relaciones entre la UE y los países de América Latina dependen del reglamento PVD-ALA (países en vías de desarrollo de Asia y América Latina), mientras que los países del Caribe forman parte del Grupo ACP (África, Caribe y Pacífico) y dependen, por tanto, excepto Cuba, del Acuerdo de Cotonú, firmado en el año 2000.

La UE ha extendido sus relaciones con América Latina. En diciembre de 1995 firmó la primera etapa de un Acuerdo Marco de Cooperación con el Mercado Común del Cono Sur: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, y estableció un vínculo privilegiado con un mercado de 200 millones de personas y un PNB de 8 000 000 millones de dólares, en ese momento estaban aún pendientes las negociaciones del acuerdo con México.

La política de expansión de las relaciones exteriores de la UE puede tener varias explicaciones: asegurar materias primas y crear mercados más amplios para las mercancías

de los países miembros, dirigir una política de solidaridad internacional hacia los países pobres, puede ser otra. En un primer momento la UE se insertó en una acción en el nivel mundial, en el ámbito, de las Naciones Unidas, para desarrollar políticas de asistencia económica y técnica para los países menos desarrollados; en un segundo momento, como en el caso de las relaciones con México, prefirió privilegiar el comercio, por encima de la asistencia; a partir de 1974, comenzó a favorecer el llamado derecho al desarrollo.

La Unión Europea quiere una Europa fortalecida, abierta al mundo y que contribuya a una nueva arquitectura de relaciones internacionales.

Antonio Guterres.

El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea es (...)”el más ambicioso tratado de libre comercio jamás negociado por la UE”.

Pascal Lamy

Hasta mediados de los años noventa, las relaciones de la UE con los países de América Latina se limitaban a acuerdos de cooperación, asistencia financiera y tecnológica, y preferencias comerciales en el marco del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG)⁷⁸

⁷⁸ Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea: Desde la adopción de la cláusula de habilitación en 1971, los países más industrializados utilizan el comercio como instrumento para el desarrollo concediendo preferencias comerciales autónomas a las importaciones procedentes de países en vías de desarrollo con arreglo al SPG. El reglamento actual por el que se rige el SPG de la UE entró en vigor el 1 de Enero de 2002 y abarcará el período hasta finales de 2004. Está basado en las directrices que adoptó la UE para el período comprendido entre 1995 y 2004, que se centran en el desarrollo sostenible. Los países beneficiarios del SPG de la UE son países en vías de desarrollo, economías en transición y algunos territorios dependientes. Por su carácter no recíproco, el SPG interesa particularmente a unos 90 países que no disfrutaban de preferencias comerciales conforme a un acuerdo comercial preferencial con la UE: El SPG proporciona reducciones arancelarias sin limitaciones cuantitativas. Las reducciones se modulan según sensibilidad de los productos. Los productos no sensibles entran en el mercado de la UE con franquicia, mientras que los derechos de NMF para productos sensibles sufren una reducción de un tanto alzado de 3.5 puntos

En la actualidad la política europea de desarrollo, hacia América Latina descansa sobre tres pilares: el diálogo político, los programas de desarrollo y los aspectos comerciales y económicos de la relación biregional. El reordenamiento de las relaciones de la UE con América Latina se asocia con la reformulación de la estructura del SPG. El nuevo esquema da prioridad a los países menos desarrollados, crea un mecanismo de graduación que margina de los beneficios, ahora más restringidos, a los países considerados más avanzados y establece condiciones tales como compromisos paralelos de protección medioambiental y de lucha contra el narcotráfico entre otros. La lucha contra la pobreza aparece como el tema preponderante en la cooperación. Con este objetivo la Comisión está intentando que sus políticas de desarrollo resulten más efectivas, a través de una mejor coordinación entre los donantes, la focalización de la ayuda hacia los países y regiones más pobres, una mayor coherencia entre la ayuda de emergencia, el alivio de la deuda, la rehabilitación y el desarrollo. Paralelamente, se han consolidado programas horizontales de cooperación y han aumentado los flujos de capital europeo hacia la región.

El enfoque diferenciado por regiones y por países de América Latina que se ha impuesto es una estrategia de la UE a su diagnóstico de la heterogeneidad de situaciones en el subcontinente. Este enfoque debería permitir desarrollar las potencialidades específicas

porcentuales. Los regímenes especiales de estímulo premian los esfuerzos realizados por los países beneficiarios para cumplir con ciertas normas ambientales y laborales internacionales y tienen por finalidad estimular el desarrollo sostenible proporcionando preferencias comerciales adicionales. El tratamiento más favorable bajo el SPG se concede a los países menos desarrollados (PMD) que en virtud de los denominados acuerdos EBA (Everything but Arms – Todo menos Armas) tienen entrada con franquicia de todas las exportaciones a la UE. Asimismo se benefician de preferencias adicionales una serie de países que luchan contra la producción y el tráfico de drogas. El principio de graduación retira las preferencias del SPG a las importaciones de productos de países que, en el sector afectado, pueden enfrentarse a la competencia internacional sin trato preferente. El objetivo es aumentar la eficacia del sistema, centrando sus beneficios en los países que más lo necesitan.

de cada país o grupo de países en sus relaciones con la UE, modulando la cooperación comunitaria en función de los diferentes niveles de desarrollo alcanzados por cada país o grupo de países. Los gobiernos europeos, consideran que la cooperación tradicional seguirá siendo todavía preponderante para los países de la Comunidad Andina (CAN) y Centroamérica, que básicamente mantendrían su calidad de receptores de la Ayuda Oficial al Desarrollo AOD, aun que con distintos matices.

La estrategia comunitaria para la comunidad andina incide en lo económico social, condicionando las preferencias al cumplimiento de compromisos en la lucha contra las drogas, mientras que para Centroamérica, el punto principal es la pacificación y el apoyo a la democratización a través de ayudas humanitarias y mediante el diálogo político, cuyos orígenes se remontan a la participación de la UE en el proceso de paz de esta subregión en la década de los ochenta. Por otra parte, la UE impulsa el proceso de integración regional y reincorporación de la zona a la economía mundial.

En otro ámbito, las instituciones comunitarias consideraron que el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), México y Chile ocupan un lugar de liderazgo político y económico a nivel latinoamericano, hemisférico y mundial y que, por lo tanto, la relación con estos países debe traducirse en la búsqueda de convenios de interés mutuo. Así, el Consejo de la UE, determinó crear las bases para generar, con cada uno de estos socios, un proceso que conduzca al establecimiento de una asociación de libre comercio, complementada con

acuerdos políticos. En el 2000 entró en vigencia el TLCMUE y se avanzó en las negociaciones con Chile.

Finalmente, en otro plano se encuentra Cuba, país que recibe principalmente AOD por parte de la UE y que además se beneficia de acciones a favor de la sociedad civil y de cooperación destinadas a apoyar las reformas económicas emprendidas en el país.

La Unión Europea, América Latina y El Caribe, comparten numerosos valores en lo que se refiere al respeto de los derechos humanos, y los principios democráticos, la economía de mercado y el reparto equitativo de los frutos de la globalización y los beneficios derivados de las nuevas tecnologías.

La verdadera asociación estratégica entre la UE, por una parte y América Latina y El Caribe, por otra, se inició en 1999 en Río de Janeiro con la Primera Cumbre de Jefes de Estado o de Gobierno, se continuó y profundizó en la Cumbre de Madrid de 2002 y actualmente se consolidó y reforzó la asociación con la III Cumbre realizada en Guadalajara México, el pasado 28 y 29 de mayo de 2004.

Los valores comunes permitieron a los jefes de estado o de gobierno de ambas regiones-reunidos todos ellos por primera vez, en Río de Janeiro en 1999-la creación de una asociación estratégica birregional y la definición de prioridades para actuar de manera coordinada en los ámbitos político, social y económico.

En el 2002 la UE y América Latina se reunieron en Madrid en el mes de mayo con el objetivo de crear “una nueva sociedad para el nuevo siglo”, según el comisario de la UE para Relaciones Exteriores, Christopher Patten. El objetivo de numerosos jefes de estados que participaron en la Cumbre fue estrechar vínculos políticos y culturales, además de los económicos, y se expresó el apoyo a varios acuerdos internacionales, y acuerdos de libre comercio entre ellos el acuerdo con Chile que insta a un diálogo político y de cooperación y contempla el establecimiento progresivo de una zona de libre comercio, así mismo se iniciaron las pláticas sobre un posible acuerdo entre la UE y Centroamérica.

En esa ocasión la Comisión Europea dio a conocer dos grandes nuevos programas birregionales en los sectores prioritarios de la educación y la sociedad de la información: el programa **Alban** que proporciona becas de tercer ciclo a los estudiantes de América Latina que desean estudiar en Europa y el programa **@lis**, destinado a fomentar el uso de las tecnologías de la información y de la comunicación.

Por último en la Cumbre de Madrid se renovó el apoyo al mecanismo de coordinación y cooperación entre la Unión Europea y América Latina y El Caribe en materia de lucha contra la droga, adoptado en 1999 con el nombre de “Plan de acción de Panamá” y basado en el principio de la responsabilidad compartida.

Ahora bien, de Madrid a Guadalajara se han dado logros sumamente importantes, se han consolidado los lazos entre ambas regiones. Se dio la firma de dos acuerdos políticos y

de cooperación, el 15 de diciembre de 2003, en Roma: la UE-América Central y UE-Comunidad Andina.

La aplicación del acuerdo de asociación entre la Unión Europea y Chile está dando los resultados esperados. Durante los seis primeros meses de la entrada en vigor del capítulo comercial del Acuerdo (febrero-agosto de 2003), las exportaciones chilenas a la UE aumentaron un 11.4 %, con respecto al mismo período del año anterior y las importaciones procedentes de la UE aumentaron un 23.1% con respecto al mismo período de 2002.

Se ha dado también un avance de las negociaciones para un acuerdo de asociación entre la UE y el MERCOSUR. En mayo de 2002 quedó pendiente de negociar la parte comercial del acuerdo entre ambas regiones. Condicionada a los resultados y, por tanto, al éxito de la ronda de negociaciones comerciales multilaterales iniciada en Doha, la negociación entre la UE y el MERCOSUR siguió avanzando al ritmo impuesto por el de la negociación multilateral.

El 28 y 29 de mayo de 2004 se celebró la III Cumbre UE-América Latina y El Caribe, en Guadalajara México. En la misma los temas principales fueron la Cohesión Social, que surgió como uno de los ejes centrales de la asociación UE-ALC, la integración regional y el multilateralismo.

Ambas partes estaban determinadas a transformar esta preocupación común (tema de la cohesión social) en esfuerzos y compromisos concretos con el fin de combatir eficazmente la pobreza, la desigualdad y la exclusión.

En la cumbre se presentó la dotación financiera comunitaria para la cooperación regional con América Latina, para el programa birregional de 30 millones de euros, EUROSocial. El programa se propone organizar un diálogo y un intercambio de experiencias en lo relativo a la definición y ejecución de políticas que contribuyan a reducir las desigualdades sociales.

Otro de los temas prioritarios fue el fomento del multilateralismo; ambas regiones traducen la voluntad de fomentar un sistema internacional basado en los principios del multilateralismo, regido por reglas consensuales de aplicación universal y por mecanismos multilaterales de vigilancia. Ambas regiones están convencidas que el multilateralismo es el único método válido para abordar hoy en día las relaciones internacionales en el mundo.

La Unión Europea manifestó su voluntad de reforzar el multilateralismo colaborando lo más estrechamente posible con las organizaciones internacionales competentes en materia de cooperación con los países de América Latina y El Caribe.

Finalmente el último tema prioritario en esta última cumbre fue el tema de la integración regional. La UE siempre ha apoyado los procesos de integración regional en América Latina y el Caribe. La UE está dispuesta a compartir esa experiencia única con las

demás agrupaciones regionales del mundo y desea ayudarles también a sacar provecho de los importantes beneficios obtenidos en el marco del proceso de integración regional.

Los acuerdos de asociación firmados y en negociación

La idea de firmar acuerdos de libre comercio entre la UE y los países latinoamericanos económicamente más avanzados surgió en diciembre de 1995 con la firma de un acuerdo de cooperación interregional entre la UE y el MERCOSUR, diseñado para preparar una futura asociación política y económica. Un año después, la UE formuló la misma oferta a Chile y en 1998 empezó a negociar un acuerdo de libre comercio – en base a un acuerdo global interino firmado el 8 de diciembre de 1997 – con México. Este fue el primer país latinoamericano que firmó el 23 de Marzo del 2000 un acuerdo de libre comercio con la UE y que entró en vigor el 01 de julio del mismo año.

El segundo país latinoamericano que ha suscrito un acuerdo con la UE es Chile, sin embargo, como México, Chile redujo a lo largo de los años noventa sus intercambios con la UE, si en 1990 dirigió un 38.5% de sus ventas al mercado europeo, debido a los crecientes intercambios con Asia y Estados Unidos, esta cifra se redujo al 22% en 1997. No obstante, la UE sigue siendo el principal mercado extrarregional para las exportaciones chilenas. Esta tendencia indica perspectivas favorables para la intensificación del comercio, una evolución que se consolidó con la firma de un acuerdo de asociación económica y política que ambas partes negociaron desde 1999. Al margen de la primera cumbre de los Jefes de Estado y de Gobierno, América Latina-Caribe-UE en Río de Janeiro, Chile y la UE firmaron el 28 de

junio de 1999 una declaración conjunta en la cual se comprometieron a iniciar las negociaciones en noviembre de ese mismo año. El 24 de noviembre tuvo lugar en Bruselas un primer encuentro para aprobar la agenda, estructura y metodología de las negociaciones que fueron inauguradas en abril de 2000 en Santiago de Chile.

Un acuerdo de libre comercio entre la UE y el MERCOSUR tendría la particularidad de ser el primero del mundo entre dos regiones aduaneras. El MERCOSUR es el principal socio comercial de la UE en América Latina. En 1998 representó más de la mitad de los flujos comerciales birregionales y de la IED europea en la región. La UE aporta más de una cuarta parte de las exportaciones e importaciones del MERCOSUR, perfilándose como su socio comercial principal y también su primer inversor. La evolución del comercio entre ambos socios es muy favorable: Desde 1990 se ha triplicado el comercio entre la UE y el MERCOSUR. No obstante la estructura de los intercambios es totalmente asimétrica y en beneficio de la UE: en el período 1990-1998, las ventas europeas al MERCOSUR registraron un crecimiento anual promedio del 18%, frente a tan solo el 1.8% anual de las compras desde el bloque.

Al igual que con Chile, la UE firmó en Río de Janeiro una declaración conjunta con el MERCOSUR. Según el compromiso las negociaciones interregionales sobre un acuerdo de libre comercio comenzaron el 24 de noviembre y continuaron en abril de 2000 en Buenos Aires. Sin embargo el complejo proceso de negociaciones arancelarias no empieza hasta el 01 de julio de 2001 sin que se haya definido una fecha para finalizar el diálogo.

Según los cálculos de la Comisión Europea, un acuerdo de libre comercio con el MERCOSUR le traería más beneficios a Europa que al MERCOSUR. Un acuerdo podría generar un crecimiento adicional anual del 1.4% de las exportaciones del MERCOSUR al mercado europeo, mientras que las ventas de la UE hacia el bloque se elevarían entre el 2.4% y el 3.4% anual.

Aun que el MERCOSUR fue el primer socio al que la UE le ofreció un acuerdo de libre comercio, será con el último que firmará uno. Desde que la UE y el MERCOSUR firmaron un acuerdo marco de cooperación, en diciembre de 1995, está previsto crear una zona de libre comercio común. Hasta el 2000 se avanzó paulatinamente, pero a una velocidad menos alentadora de lo esperado. Comparado con Chile y México, un acuerdo de asociación interregional entre la UE y MERCOSUR se enfrenta a tres dificultades que complican el proceso de negociación:

- Primero, los productos agrícolas y pesqueros representan más del 40% de las exportaciones del MERCOSUR a la UE y constituyen el mayor obstáculo a un acuerdo de libre comercio.
- Además, el segundo problema radica en la estructura misma de las negociaciones de tipo interregional, según el esquema “15 más 4”, lo cual es de por sí difícil de consensuar. Más ahora con 10 nuevos estados miembros en la UE.
- En tercer lugar, se trata de negociaciones entre dos zonas aduaneras, siendo el MERCOSUR un proyecto que se encuentra aún en construcción.

Ante este panorama, el escenario más realista para la firma de un acuerdo de libre comercio podría ser este año o inicios de 2006, siendo el sector agrícola el último que sería finalizado. Y bien, lo podemos constatar pues a la altura del segundo semestre del 2004, seguían en marcha las negociaciones entre ambas regiones pero no se había llegado aún a un acuerdo definitivo.

1.2. ALCA, TLCAN y Unión Europea

El ALCA fue una iniciativa que lanzó el Presidente Bill Clinton en 1994, que culminó con una reunión de todos los Jefes de Estado del continente (salvo Fidel Castro) en Florida, en la que se acordó iniciar negociaciones a la brevedad posible para crear una zona de libre comercio de las Américas.

El único problema fue que Clinton nunca consiguió que el Congreso le autorizara emprender las negociaciones, con el fast track, dado que es una prerrogativa de la cámara de los diputados de Estados Unidos realizar las negociaciones comerciales de su país.

No fue sino hasta la llegada de George W. Bush a la presidencia que empezó a haber una política comercial coherente a cargo de Robert Zoellick. Se consiguió la aprobación del fast track el 06 de diciembre de 2001.

Una vez removido el obstáculo político se debía proceder a negociar, lo que no será fácil por varias razones, entre las cuales destacan Brasil, Argentina y la recesión que afecta

a los países del mundo, en especial a la de Estados Unidos. Brasil es un obstáculo por que su visión estratégica del futuro difiere marcadamente de la norteamericana y por que sigue siendo una nación mucho más proteccionista que el resto. Argentina representa un problema por la terrible situación económica y política que pasó pues hace difícil pensar en que haya el menor interés por negociar tratados comerciales a escala continental. La recesión por su parte refuerza el proteccionismo porque al generar desempleo e inseguridad sobre el futuro de la economía, siembra dudas en los agentes económicos y fortalece su inclinación natural a cerrarse a la competencia externa.

En consecuencia, aún cuando se inicien pronto las negociaciones para el ALCA, es previsible que resulten complejas, prolongadas y llenas de tropiezos de difícil solución. Lo anterior implica que México está en una posición privilegiada para explotar, por que es el único que tiene simultáneamente un acuerdo con EEUU y Canadá y con la UE.

2. México

México de conformidad con las cifras de la Organización Mundial de Comercio (OMC), actualmente es considerado como la decimoctava potencia comercial del mundo y la primera en América Latina, debido a que en los últimos 10 años su comercio exterior ha crecido a un ritmo acelerado, superior al de cualquier otra nación en el mundo (a una tasa promedio anual de 31.8% con respecto del 8.5% que se da a escala mundial), convirtiendo de esta manera a las exportaciones, en el sector fundamental del crecimiento y la generación de empleos en el país.

2.1. Antecedentes de la apertura comercial y los primeros acuerdos comerciales a partir de la implantación del modelo Neoliberal.

Síntesis del Modelo de Sustitución de Importaciones, principales planteamientos y resultados.

Antes de la aplicación del que hoy conocemos como Modelo Neoliberal, existió una dinámica comercial totalmente diferente en comparación con la apertura comercial que hoy se vive. La economía fue denominada como Modelo de Sustitución de importaciones, también llamado crecimiento hacia adentro, el que vino a cambiar el patrón económico que se seguía hasta los años 30, conocido como modelo Primario Exportador.

A finales de la década de los treinta y principios de los cuarenta, México inició su industrialización mediante el modelo de sustitución de importaciones, propiciado por la crisis de 1929. Fue este modelo de crecimiento hacia adentro el que transformó a la economía exportadora en otra economía orientada a la industrialización para satisfacer las necesidades del mercado interno. Para que se adoptara este estilo de desarrollo fue necesario que se suscitara la crisis de 1929 que condujo al país a buscar otra alternativa para resolver sus problemas financieros y la Segunda Guerra Mundial en la cual los Estados Unidos dejó de exportar a México pues lo único que le interesaba era producir armamento para solucionar su conflicto.

México comenzó como todos los países latinoamericanos su proceso de industrialización por la producción de bienes finales de consumo no duradero, para este tipo

de bienes el mercado era más grande. Al comenzar este proceso empezó a haber un notable decrecimiento en el coeficiente de importación de los bienes de consumo no duradero el cual se acentuó entre los años 1929-1950, pasando de 35.17% a 6.90%.

Se hizo luego indispensable la importación progresiva de bienes intermedios y de capital, de lo contrario hubiera sido imposible continuar con la producción, a partir de 1940 la estructura de las importaciones se modificó a favor de los bienes de capital, los productos semiacabados y las materias primas.

Con el modelo de sustitución de importaciones, se buscaba tener una economía independiente y menos fluctuante y que se alcanzaría un desligamiento con el exterior, pero no se consideró que la importación de insumos y bienes de capital que no se fabricaban en México, aumentarían notablemente provocando entonces una dependencia aún mayor con el exterior.

En el momento de mayor importación, la economía entró en una etapa bastante difícil, con muchos obstáculos para continuar, el objetivo inicial del modelo era evitar depender del exterior, pero se estaba haciendo precisamente todo lo contrario, la dependencia del exterior era innegable.

El apoyo financiero que se le otorgaba a la industria vía créditos, llegó a ser insuficiente durante los años setentas y el modelo entró en una fase de estancamiento debido a su alta dependencia del exterior, la economía mexicana mostró sus efectos dañinos

a inicio de los ochentas, específicamente en 1981 cuando el precio del petróleo bajó y las tasas de interés internacionales se incrementaron.

Otra de las situaciones que contribuyeron a continuar el declive del modelo, fueron la recesión internacional y la política monetaria de Estados Unidos, aún así México no reaccionó oportunamente ante la situación que vivía y permitió que el crecimiento solo se diera mediante la exportación de petróleo, no de manera restringida sino masiva.

Dada esta situación la economía mexicana fue obligada a pedir ayuda financiera al FMI y al BM, los que condicionaron la ayuda, solo si el gobierno hacia un cambio estructural, en su modelo. Así el modelo de sustitución de importaciones cambió por un modelo abierto y liberal.

Es posible resumir el Modelo de Sustitución de importaciones en tres etapas:

Fase I: Eclosión o aparición del modelo, comprende de 1930-1950, con las siguientes características: No fue resultado de una estrategia deliberada, sino fue la respuesta de las autoridades y agentes económicos para hacer frente a escenarios económicos adversos.

Se inició y se mantuvo sustituyendo bienes de consumo no duraderos y de consumo, generalizado, fáciles de producir en lo que se refiere a la tecnología, escala de inversiones y acceso al mercado; tuvo que ver con un mercado sobreprotegido en el cual actuó un efecto invernadero y el surgimiento del modelo fue provocado por el exterior, en primer lugar por

la crisis de los años veinte e inicios de la década de los treinta, la que restringió la capacidad para exportar.

Fase II: Se encuentra el auge del modelo que abarca de 1950 a 1970, período en el cual hay una gran expansión que refleja los índices de sustitución de las importaciones. El auge del modelo se da en base a una industria ligera, la que demanda mercados atractivos para la producción de bienes intermedios. En esta segunda etapa de industrialización, se presentan mayores dificultades en lo que se refiere a la tecnología, escala de inversiones, disponibilidad de divisas y estrechez de mercado.

Fase III: Corresponde al declive del modelo, inicia en 1970 hasta 1978, originado por sus mismas contradicciones, así como por el agotamiento de sus posibilidades iniciales.

2.2. La apertura comercial del modelo neoliberal

Dado el declive del modelo de sustitución de importaciones, la economía mexicana estaba en una situación difícil pero no solo por el fracaso de su modelo sino por la cantidad de financiamiento que necesitaba para continuar y que era indispensable para cubrir el endeudamiento ya existente debido al auge petrolero que se dio en ese momento. Este declinamiento causó sus últimos efectos en 1982 y originó una crisis en la economía mexicana la que le dio la bienvenida al modelo neoliberal que se encontró la oportunidad de apoderarse de la nueva forma de hacer política en México.

La crisis de 1982 provocó un giro violento en la economía, se impulsó una política de cambio estructural cuyos ejes eran la apertura comercial y la total eliminación del proteccionismo.

Además la economía mexicana se enfrentaba a serias presiones por parte del FMI y el BM quienes exigían a México un cambio estructural implantando un nuevo modelo económico que se le llamaría Neoliberalismo. México no solo cumplió sino que rebasó y a cambio de esto el Banco Mundial concedió dos créditos más en apoyo a la apertura comercial, para 1985 se inició un programa de desmantelamiento de controles y reducción de aranceles.

Paralelamente al FMI y el BM estaba el Consenso de Washington⁷⁹ que al igual que los otros jugó un rol decisivo a favor de la aplicación del modelo neoliberal en la política económica en general.

⁷⁹ Este concepto fue desarrollado por John Williamson en su obra, El Cambio en las políticas económicas de América Latina, Edit. Germica, México, 1991, Citado por Beatriz Guerra, <http://www.herzog.economía.unam.mx/secss/Tesisee/GuerraCBG/indice.pdf>.

La primera formulación del llamado "Consenso de Washington" se debe a John Williamson ("Lo que Washington quiere decir cuando se refiere a reformas de las políticas económicas"); y data de 1990. El escrito concreta diez temas de política económica, en los cuales, según el autor, "Washington" está de acuerdo. "Washington" significa el complejo político-económico-intelectual integrado por los organismos internacionales (FMI, BM), el Congreso de los EUA, la Reserva Federal, los altos cargos de la Administración y los grupos de expertos. Los temas sobre los cuales existiría acuerdo son: disciplina presupuestaria; cambios en las prioridades del gasto público (de áreas menos productivas a sanidad, educación e infraestructuras); reforma fiscal encaminada a buscar bases imponibles amplias y tipos marginales moderados; liberalización financiera, especialmente de los tipos de interés; búsqueda y mantenimiento de tipos de cambio competitivos; liberalización comercial; apertura a la entrada de inversiones extranjeras directas; privatizaciones; desregulaciones; garantía de los derechos de propiedad.

Otras formulaciones

Ha habido otras formulaciones del "consenso de Washington". Fischer, comentando el escrito de Williamson, habla de cuatro aspectos fundamentales: marco macroeconómico equilibrado ("sound"); gobierno de menores dimensiones y más eficiente; sector privado eficiente y en expansión; y políticas destinadas a la reducción de

Así el Consenso de Washington generó once acuerdos que deberían aplicar los gobiernos de los países más endeudados. Estos acuerdos serían más adelante las políticas de ajuste que se impondrían no solo en México sino en general en América Latina.

A partir de este momento la apertura comercial se hizo evidente, así para 1983 la entrada del modelo neoliberal fue un hecho un poco difícil de asimilar, y la apertura se dio en tres etapas.

Etapa I: Apertura Gradual; comprende del 01 de enero de 1983 hasta el 24 de julio de 1985, con una duración aproximada de 31 meses. Se inicia con la reducción de aranceles que disminuyeron de 27% en 1982 a 23% en 1983, reduciéndose también el número de niveles arancelarios de 16 a 13.⁸⁰

Etapa II: Profundización de la apertura; esta inició el 1º de enero de 1986 y se mantuvo así hasta diciembre de 1988, durando aproximadamente 36 meses, esta implementación

la pobreza. Krugman resume el consenso en "...la virtud victoriana en política económica: mercados libres y moneda sólida".

El mismo Williamson reformulará y matizará los diez puntos, en el año 1993, en otro artículo ("La democracia y el "consenso de Washington""), en donde defiende de nuevo la necesidad de un consenso y matiza el alcance del mismo, distinguiendo tres tipos de medidas de política económica: a) aquellas en las que se ha conseguido consenso; b) aquellas en las que existe controversia técnica (no relacionada con temas de equidad); c) aquellas en las que todavía queda controversia para años, porque implica valores políticos: sobre todo problemas de equidad. De hecho, Williamson acepta (a sugerencia de R. Feinberg) cambiar el concepto de "Consenso de Washington" por el de "convergencia universal". Este segundo es menos exigente y, además, permite olvidar que "Washington" predica, pero no siempre practica las normas que contiene. Sin embargo, entre 1993 y el fin del decenio, han pasado "cosas": sobre todo, las crisis mexicana y asiática... De ahí que Manuel Guitián y Joaquín Muns propongan una reforma del consenso a partir de las recomendaciones surgidas de la reunión del G-7 de octubre de 1998.

⁸⁰ Blanco Mendoza Herminio. Las Negociaciones comerciales de México con el mundo, 1ra. Parte, Edit. Fondo de Cultura económica, México 1994, Citado por Beatriz Guerra, <http://www.herzog.economía.unam.mx/secss/Tesisee/GuerraCBG/indice.pdf>.

coincidió con la política de estabilización del Pacto de Solidaridad Económica⁸¹. El régimen arancelario jugó un papel muy importante, a partir de los decretos del 30 de abril y 6 de marzo de 1987 se reducen los aranceles en una medida del 19.0%, mientras que los niveles arancelarios se reducen a siete.

Finalmente esta etapa se cerró con la firma del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que hasta ese momento llegó a ser la máxima prueba de apertura, la firma se hizo el 24 de agosto de 1986 y para el 12 de septiembre del mismo año lo ratificó el senado en su mayoría priísta y un mes después logró entrar en vigor.

Etapa III: Conclusión de la Apertura; esta etapa se dio del 1º de enero de 1989 a diciembre de 1992, aproximadamente 48 meses y se asoció con el pacto para la estabilidad y el crecimiento económico, mientras que la sintonización de los precios internos con los externos vía apertura comercial se logró convertir en un instrumento para combatir la inflación.

Esta etapa concluyó con la negociación del tratado de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá. Este tratado llegó a reforzar la apertura comercial dejando claro que México ya contaba con una economía totalmente abierta para negociar con el exterior

⁸¹ **Pacto de solidaridad económica:** En octubre de 1987 cae estrepitosamente la bolsa de valores de México, y se produce una corrida en contra del peso. El 15 de diciembre de 1987, un día después del anuncio del alza de los precios de diversos bienes y servicios del sector público, los representantes de los trabajadores, de los productores agrícolas y de los empresarios firman, en presencia de los funcionarios de gobierno, el Pacto de Solidaridad Económica, con el objetivo declarado de abatir la inflación. El pacto comprendió esencialmente cuatro puntos: corrección de las finanzas públicas, acciones en materia crediticia para atenuar la demanda agregada, mayor apertura de la economía para fortalecer el aparato productivo y regular los precios,

sin restricciones ni limitaciones. A partir de entonces se dio una serie de cambios, un ejemplo de esos cambios se dio para 1995, año en que nació la OMC como sucesora del GATT, de gran importancia por que representaba la relación multilateral de México con otros países. Posteriormente en 1997 negoció un acuerdo tan o igual de importante con la UE.

Para calificar la importancia de los acuerdos en el proceso de apertura es importante cuantificar el peso de los intercambios comerciales de México con cada uno de los países y regiones con los que ha celebrado acuerdos, como se muestra en el siguiente cuadro:

Tabla 2 Intercambios comerciales de México por regiones 1992

REGIÓN/PAÍS	EXPORTACIONES*	IMPORTACIONES*
Total	100.0	100.0
Norteamérica	82.1	75.0
Estados Unidos	79.5	73.3
Canadá	2.6	1.3
América Latina	5.2	3.8
Europa Occidental	8.3	13.2
Pacífico Asiático	4.3	7.5
Resto del mundo	0.1	0.5

FUENTE: Beatriz Guerra, <http://www.herzog.economía.unam.mx/seccs/Tesisee/GuerraCBG/indice.pdf>.

*Participación porcentual en el total.

compromiso concertado de los sectores sociales para contener el incremento de los Precios (Banco de México, 1988:p.30) citado por Fernando Cortés “A cerca de la reforma y la desigualdad económica”

Como se puede ver hasta 1992, las relaciones comerciales de México se encontraban concentradas en el mercado norteamericano, siendo EEUU el país con el que se tenían y se siguen teniendo mayores intercambios comerciales, luego Europa Occidental, le sigue el Pacífico Asiático, y en último lugar América Latina.

2.2.1. El GATT como primer acuerdo hecho por México a partir de su apertura comercial y sus principales resultados.

Uno de los acuerdos más importantes que firmó México en su apertura comercial fue el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La importancia era relevante, era un México no solo abierto al comercio sino a las normas de diversos organismos que regirían y dictarían en adelante su política comercial como el FMI y el BM.

El GATT, considerado como un tratado multilateral que representaba a más de cuatro quintas partes del comercio mundial, a su inicio fue considerado como el único instrumento multilateral que establecería normas acordadas para regular el comercio internacional.

En primera instancia el GATT funcionó como un código de estándares y un foro en donde los gobiernos miembros discutirían y resolverían sus problemas comerciales negociando juntos con el único fin de ampliar todas las oportunidades comerciales que se pudieran presentar en el mundo.

En los años 1947 y 1948 se llevó a cabo una conferencia respaldada por la Organización de Naciones Unidas (ONU) en la Habana, la cual tenía entre otros objetivos crear las condiciones de estabilidad y bienestar para asegurar el mantenimiento de las relaciones amistosas entre los países mediante la firma de un convenio (la carta de la Habana). Mediante esta se buscaba formar una organización internacional de comercio como moderador y organizador de las relaciones comerciales entre países, pero no resultó por las diferencias que existían al respecto entre los países desarrollados y subdesarrollados por lo que la aceptación de la organización no se llevó a cabo.

Estados Unidos sugirió aprovechar las disposiciones contenidas en el Arto. IV relativo a la política comercial de la carta de la Habana para iniciar negociaciones que tendieran a la reducción de las barreras arancelarias. El resultado de la sugerencia llevó a la firma de un protocolo de aplicación provisional, el cual se convirtió en el GATT.

Al surgir el GATT sus principales propósitos fueron: La expansión del comercio mundial, igualdad de oportunidades y trato durante el intercambio comercial, discusión, en igualdad de condiciones de los obstáculos que limitan el comercio internacional. Contaba con las siguientes cláusulas: La de nación más favorecida, cláusula de tratamiento nacional, eliminación de las restricciones cuantitativas y de otras formas de protección, a fin de elegir el arancel aduanero como único instrumento para proteger el aparato productivo de cada país, estabilidad de condiciones arancelarias y consultas y quejas.

Dentro de las razones que explicaban el porque era conveniente que México participara en dicho acuerdo se encuentran las siguientes; uno de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo era, en ese momento el desarrollo de las exportaciones no petroleras, mediante la aplicación de políticas de reconversión industrial y racionalización de la protección, que permitiera el uso adecuado de los recursos y una vinculación eficiente en el exterior.

Por otro lado en el citado acuerdo se contemplaba una serie de disposiciones para proteger los intereses industriales y comerciales de las naciones firmantes, esto era muy importante para México, además contaba con mecanismos de solución de controversias, que ampliaba las oportunidades de defensa de los miembros en la solución de conflictos comerciales bilaterales, protegiendo al comercio de medidas unilaterales. De esta manera el 26 de noviembre de 1985 el gobierno de México presentó formalmente su solicitud de adhesión al GATT.⁸²

Existían ciertas desventajas por que México dejaba de tener una política comercial autónoma al estar sujeta a disposiciones del GATT, la planta productiva no estaba preparada para participar de lleno en una competencia internacional, las exportaciones de los productos mexicanos, al ser tradicionalmente agrícolas y manufacturados, se topaban con restricciones no arancelarias.

⁸² Gabinete de comercio exterior. El proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT. SECOFI México 1986, Citado por Beatriz Guerra, <http://www.herzog.economía.unam.mx/secss/Tesisee/GuerraCBG/indice.pdf>.

Finalmente como todo acuerdo los efectos no se dejaron sentir a partir de 1987, estos fueron: El incremento de las importaciones temporales en casi el doble de las importaciones definitivas ya que los proveedores nacionales comenzaron a perder batalla con los competidores extranjeros en cuanto a la venta de insumos para la elaboración de bienes de exportación, se dio una aguda caída de la producción industrial nacional, el incremento de las importaciones de los productos que México negoció con el GATT en 1986 correspondientes a 225 concesiones arancelarias, las exportaciones se incrementaron en un 11.8% durante 1988, las importaciones rebasaron esa cifra hasta llegar a 49%.

2.2.2. La OMC como sustituto del GATT

La creación de la OMC, el 1^a de Enero de 1995, significó la mayor reforma del comercio internacional desde la Segunda Guerra Mundial. Hasta 1994, el sistema del comercio fue regulado por el GATT rescatado de la tentativa infructuosa del crear la OIC. Hacia el decenio de 1980 el GATT necesitaba una reorganización y esto condujo a la Ronda de Uruguay a través de la cual la creación de la organización se hizo realidad. La ronda duró 6 años y medio y participaron 125 países, simplemente fue la mayor negociación comercial que haya existido.

El nuevo sistema de la OMC es más riguroso, más automático, más creíble que su predecesor del GATT, actualmente la OMC cuenta con 135 miembros, uno de estos miembros es México que de alguna manera ha obtenido reciprocidad por su proceso de

apertura comercial, al recibir concesiones arancelarias de otros países, sin tener que realizar a cambio reducciones adicionales.

La actividad de México en la OMC se ha orientado a aplicar los compromisos resultantes de la Ronda de Uruguay. Así el país da cumplimiento a las obligaciones de notificación conforme a los acuerdos de la OMC y examina, entre otros asuntos, las iniciativas presentadas por otros países en aspectos como reducciones arancelarias y de subsidios agrícolas internos y a la exportación. Resumiendo las diferencias entre la OMC y el GATT se pueden presentar de la siguiente manera:

GATT	OMC
El GATT tuvo carácter <i>ad hoc</i> y provisional, además nunca fue ratificado por los parlamentos de los miembros, y no contenía ninguna disposición sobre la creación de una organización.	La OMC y sus acuerdos tienen un carácter permanente. Como organización internacional, la OMC tiene una sólida base jurídica porque sus miembros han ratificado los acuerdos de la OMC, y estos estipulan el modo de funcionamiento del mismo.
El GATT tiene partes contratantes, lo que subraya el hecho oficial sobre el GATT como texto jurídico.	La OMC tiene miembros
El GATT se ocupa del comercio de mercancías.	La OMC abarca servicios de propiedad intelectual
El Sistema de solución e controversias del GATT era más retardado e ineficiente.	El sistema de solución de controversias de la OMC es más rápido y automático y sus decisiones no pueden ser objeto de trabas.

Cuadro 2 Diferencias entre el GATT y la OMC

III EL TLMUE COMO ACUERDO SIN PRECEDENTES HISTÓRICOS ¿BILATERALIDAD O CONTRAPESO A ESTADOS UNIDOS?

1. Relaciones Comerciales y de inversión entre México y la UE antes del TLMUE

El propósito de este apartado es identificar los rasgos característicos que definen la relación entre la UE y México, analizar los cambios que han experimentado en el nuevo escenario internacional, y, a la luz de estos elementos, examinar críticamente el contenido y el alcance del modelo de relaciones que ambas partes proponen para el futuro. Para ello es importante analizar las relaciones entre ambos desde 1975, luego el modelo de relaciones a partir de 1991 y la evolución en este período del comercio, los flujos de inversión y la ayuda al desarrollo. Luego es importante prestar atención al proceso de renovación de las relaciones iniciado en 1994 y a su concreción más cercana: el nuevo acuerdo de cooperación firmado en julio de 1997.

Con la apertura de la misión de México ante las Comunidades Europeas en Bruselas en 1960, se formalizaron las relaciones que ya existían de manera informal por medio de algunos contactos entre las dos partes que se habían tenido durante los primeros años de la existencia de la CEE. En los años setenta, la Comunidad Económica Europea (CEE) celebró por primera vez acuerdos de cooperación, llamados de “primera generación” con Brasil, México (1975) y Uruguay. Estos textos se limitaban a una mínima cooperación en asuntos económicos. En el caso de México, el principal objetivo era obtener, de parte de la

CEE, el trato de “nación más favorecida”, en virtud de que, en esa fecha, no era miembro del GATT.

Los primeros contactos institucionales entre la Comunidad Europea y México datan de los años sesenta y fueron fruto de la “política exterior activa” y la diversificación de relaciones impulsada por el Gobierno Mexicano. En los sesenta la incipiente política de cooperación de la Comunidad contribuyó a intensificar e institucionalizar estos contactos mediante el acuerdo marco firmado el 16 de septiembre de 1975. En vigor durante 15 años, este instrumento fue sustituido por un nuevo acuerdo de “tercera generación” suscrito en 1991.⁸³ A lo largo de este período la intensidad de las relaciones y el contenido de la agenda han atravesado distintos momentos. Entre 1975 y 1979 México intentó afirmar sus objetivos comerciales en el seno de la Comisión Mixta prevista por el Acuerdo Marco. Debido a la falta de resultados concretos, entre 1980 y 1983 las relaciones descendieron a un nivel mínimo. En 1984 se produjo una reactivación de los contactos y, al dejar México temporalmente a un lado sus demandas comerciales, la agenda se concretó en la cooperación económica.

⁸³ Acuerdo entre la CEE y los Estados Unidos Mexicanos. Reglamento (CEE) n° 2411/75 del Consejo, del 16 de septiembre de 1975, DOCE n° L 247/28-34, 23 de septiembre de 1975. Decisión del Consejo del 7 de octubre de 1991 relativa a la celebración del Acuerdo Marco de Cooperación entre la CEE y los Estados Unidos Mexicanos, firmado el 26 de abril de 1991. DOCE n° 340/1-16, 11 de diciembre de 1991.

1.1. El Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la CEE de 1975 y los límites de la relación.

El acuerdo de 1975, era un acuerdo de “primera generación” similar a los firmados con Argentina, Brasil y Uruguay en el período de 1971-1974, tuvo como objetivo la expansión de los intercambios comerciales. Para ello, ambas partes se concedieron el trato de nación más favorecida, y se comprometieron a llevar a cabo acciones de promoción comercial. También se estableció una comisión mixta como mecanismo de diálogo institucionalizado.

La negociación motivó amplias expectativas en ambas partes. Las relaciones entre México y la CEE, sin embargo estaban sujetas a condicionantes estructurales que frustraron muchas de ellas. Ello se reflejó en un reducido alcance material, especialmente en el ámbito comercial y en las dificultades aparecidas en su aplicación. México obtuvo el trato NMF, pero sus expectativas de acceso preferencial al mercado comunitario no se materializaron. Sus negociadores no lograron alterar la jerarquía de preferencias comerciales de la CEE, y las exportaciones mexicanas siguieron sujetas al SPG comunitario. El acuerdo, por su limitado alcance, tampoco podía dar lugar a un régimen de acceso más favorable a los recursos naturales mexicanos, ni a un régimen de protección de las inversiones europeas en México. En ambos temas los intereses comunitarios chocaban con las políticas nacionalistas de desarrollo aplicadas en México.

Tras la entrada en vigor del acuerdo, los representantes mexicanos solicitaron reiteradamente la inclusión al SPG de productos que la CEE consideraba “sensibles” y que estaban sometidos a cuotas, aranceles y otras barreras no arancelarias. La comunidad no accedió a estas peticiones, argumentado que no se hacía pleno uso del SPG, la Comisión se limitó a proponer la celebración de encuentros empresariales y cursos de formación para promover un “mejor uso” del mismo, y la ampliación de la cooperación a ámbitos como la energía, la ciencia, y la tecnología y el turismo.

Por otra parte el principal objetivo del acuerdo- alcanzar “un comercio mutuo equilibrado al más alto nivel posible”- fue difícil de alcanzar. Entre 1975 y 1980 se produjo un fuerte crecimiento del comercio. Las exportaciones mexicanas, dominadas por el petróleo crecieron más rápido, pero México no logró eliminar el crónico déficit comercial con la CEE. Las exportaciones mexicanas a la CEE pasaron de 281 millones de dólares en 1975 a 2,378 millones en 1980, y las exportaciones comunitarias a México de 1,152 millones en 1975 a 2,643 millones en 1980⁸⁴. En todo el período la balanza comercial fue favorable para México, con un saldo negativo de 871 millones en 1975 y de 999 millones en 1979. En 1980 se registró un cambio de tendencia debido a la creciente escasez de divisas que afectaba a la economía mexicana. Las barreras proteccionistas comunitarias serían, según México, la principal causa de estos desequilibrios. Hay que señalar también, que se debieron a la escasa diversificación de las exportaciones mexicanas y al “sesgo antiexportador” de la estrategia mexicana de desarrollo.

⁸⁴ La Regionalización del Mundo: la Unión Europea y América Latina, Rosa María Piñón Antillón, Coordinadora, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, Delegación de la Comisión Europea en México, 1998. “México y la UE: Hacia un nuevo modelo de relación?”, José Antonio Sanahuja, pág 325.

En noviembre de 1979, en la III Reunión de la Comisión Mixta, ambas partes constataron que los objetivos del Acuerdo no se habían logrado. Este órgano no se reunió en los cuatro años siguientes debido a la frustración producida por los escasos resultados del acuerdo y el patrón de relaciones comerciales, desfavorable para México.⁸⁵ También influyó la orientación de la política exterior mexicana. Respaldada por el auge petrolero y centrada en la diplomacia multilateral y el liderazgo del grupo de los 7 (G-7), en este periodo no situó a la CEE en un lugar prioritario.

1.2. Los años ochenta: protagonismo de la cooperación al desarrollo

En 1983, sin embargo, se restablecieron las reuniones de la Comisión Mixta y comenzó una etapa de mayor entendimiento. Varias son las razones que explican este cambio: en primer lugar, la estrategia de desarrollo y la política exterior mexicana se orientaron hacia posiciones más pragmáticas; en segundo lugar, la participación de México en el Grupo de Contadora⁸⁶ y en el Diálogo de San José⁸⁷ frente a la crisis centroamericana

⁸⁵ IDEM, pág 328

⁸⁶ **Grupo de Contadora:** El Grupo de Contadora fue creado en 1983 para hacer frente a la situación explosiva que reinaba en América Central y responder de manera ejemplar a una triple preocupación, a saber, poner fin a los terribles sufrimientos que padecían los pueblos de América Central a causa de los conflictos militares de sus países, defender el derecho de cada uno de ellos a la independencia y contribuir a la solución de una crisis cuyas repercusiones implicaban graves riesgos para la paz en el mundo. Los Ministros de Relaciones Exteriores de Colombia, México, Panamá y Venezuela se reunieron en la isla de Contadora, donde decidieron aunar sus esfuerzos y firmaron el Acta de Contadora para la Paz y la Cooperación en Centroamérica. Este plan de paz recibió el respaldo del Consejo de Seguridad, de la Asamblea General de las Naciones Unidas y de numerosos organismos regionales e internacionales. En 1985 se crearon Grupos de Apoyo en Lima, Argentina, Brasil, Perú y Uruguay en torno a los consejeros del Grupo de Contadora que a partir de entonces se reunieron conjuntamente.

⁸⁷ **Diálogo de San José:** Por parte europea, el "Diálogo de San José" permitió llevar a la práctica una armonización de posiciones políticas en el seno de la Cooperación Política Europea (CPE), que motivó -junto

que facilitó el acercamiento de posiciones políticas con Europa. En tercer lugar, la crisis de la deuda produjo un cambio muy visible, en las relaciones comerciales. A partir de 1981, la balanza comercial proporcionó saldos positivos para México, llegando en 1984 a un superávit histórico de 3,033 millones de dólares. Esta situación favorable se mantuvo hasta 1989. Este cambio se debió al aumento de las exportaciones mexicanas a Europa sobretudo a la espectacular caída de las importaciones procedentes de la comunidad, afectadas por las drásticas medidas de ajuste con las que México enfrentó la crisis. Otro cambio a destacar es la diversificación de las exportaciones a la CEE. Entre 1984 y 1989 la participación del petróleo y derivados descendió del 85 por ciento al 49 por ciento, y se registró un fuerte aumento de las manufacturas.

Estos hechos debilitaron las demandas mexicanas de apertura comercial, y se prestó más atención a la cooperación económica: en 1985 se inició la cooperación en materia de

a otros precedentes- su inserción en el Acta Única Europea (art. 30, párrafo 8), así como su posterior incorporación al Tratado de la Unión Europea, constituida en un pilar -todavía en fase de experimentación- de la construcción europea: la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC). Los fundamentos para el impulso del "Diálogo de San José" por parte europea se pueden caracterizar por el carácter simbólico de la crisis centroamericana en la opinión pública internacional; la ausencia de intereses prioritarios de los países europeos en el istmo; la autonomía de los Estados miembros de la Unión Europea en cuanto al diagnóstico y las soluciones a impulsar; y el respaldo a las soluciones regionales (Contadora-Esquipúlas).

Por parte centroamericana, el apoyo de la Unión Europea ha ido acompañado de una cierta condicionalidad que ha impulsado el diálogo y la negociación, primero, entre las autoridades de los Estados centroamericanos y, seguidamente, ha permitido aflorar a movimientos sociales y políticos que habían permanecido silenciados por las deficiencias democráticas de los respectivos sistemas políticos. El impulso generado a raíz de la revolución sandinista y su acceso al poder supuso que dichas fuerzas políticas debían integrarse en sus respectivos marcos sociales, adquiriendo la representación a que el necesario pluralismo político les hacía acreedores.

La recuperación del protagonismo y la iniciativa en favor de los Gobiernos centroamericanos -con el plus de legitimación derivado del encauzamiento de los conflictos internos- ha sido un elemento clave para armonizar posiciones ante el Diálogo institucionalizado y presentar propuestas comunes, que han adquirido una cohesión muy notable no sólo ante la contraparte europea, sino también ante los países cooperantes latinoamericanos (México, Colombia y Venezuela) y han revalorizado sus iniciativas ante los Estados Unidos.

energía y en 1987 México accedió a la red BC-Net de cooperación empresarial. Se iniciaron programas de promoción comercial y de ciencia y tecnología. Entre 1979 y 1984 la cooperación comunitaria con México ascendió a 2.2 millones de Ecos. Entre 1985 y 1989 a 33 millones. En la VIII reunión de la Comisión Mixta, en julio de 1989, las partes reconocieron los resultados positivos de los programas de promoción comercial y cooperación empresarial, que fueron ampliados; se creó el Consejo Empresarial México-Unión Europea, y se inauguró la Delegación de la Comisión Europea. Constatando que muchos de los nuevos programas no estaban contemplados por el Acuerdo de 1975, se decidió iniciar las negociaciones para un nuevo Acuerdo.

Por la parte comunitaria, la conclusión de un nuevo Acuerdo Marco se insertaba en el proceso de renovación de la política comunitaria de cooperación con América Latina. Pero además permitiría respaldar la política de apertura del Presidente Salinas, y según se planteó después, mantener los vínculos con México en la perspectiva de un TLC con América del Norte. *Por parte de México el nuevo acuerdo, formaba parte de la estrategia de apertura de desarrollo y de la reorientación pragmática de las relaciones exteriores emprendidas por la administración Salinas de Gortari. La ofensiva diplomática mexicana tuvo en Estados Unidos su principal objetivo*, pero ello no suponía el abandono de la política de diversificación y de búsqueda de unas relaciones externas equilibradas, que *seguía siendo necesaria para preservar la autonomía de la acción exterior y establecer “contrapesos” frente a Estados Unidos*. La Comunidad era la alternativa más lógica. Pero para México la necesidad de una relación más favorable con

Europa era más perentoria que en el pasado, debido a los posibles efectos negativos del Mercado Único y a la renovada atención comunitaria al este de Europa.

En el período de 1991-1995 se profundizó el patrón de relaciones de la etapa anterior, basado en un régimen comercial “no preferencial” y en la concentración de la ayuda en la promoción del comercio y la inversión y el apoyo al sector privado. Pero en esta etapa también se ha podido comprobar que ese modelo estaba agotado y no respondía a las realidades de los años noventa.

Logros y/o frustraciones durante la década de los 80 UE/AL

El ingreso de España y Portugal a la Comunidad Europea influyó sin duda en el proceso de acercamiento entre la UE y América Latina, no solo por la actividad que los nuevos socios desplegarían incluso antes de la adhesión en el seno de las instituciones comunitarias a favor de la intensificación de las relaciones con América Latina, sino también porque en torno a la ampliación cristalizarían una serie de elementos de fondo y de oportunidad que hicieron posible la reorientación comunitaria.

El conflicto centroamericano entre un proceso de escalada y de amenaza de desestabilización de la región, llevó a Europa a implicarse directamente en la búsqueda de soluciones pacíficas y negociadas, en paralelo al recrudecimiento del enfrentamiento Este-Oeste, en el contexto de la Guerra Fría. La crisis de la deuda que estalló en 1981-1982 con su impacto negativo en las relaciones económicas europeas-latinoamericanas hizo que

Europa prestara más atención a la región, razones por las cuales podría mencionarse como logros, la intensificación de las relaciones de cooperación de Europa con los países latinoamericanos y que América Latina estuviera en un nivel más alto de prioridad en las relaciones exteriores de la Comunidad Europea.

La Comunidad Europea, por primera vez, empezó a tener un interés real en las relaciones políticas con la región latinoamericana, enmarcado en el creciente protagonismo que la Comunidad Europea pretendía tener en el mundo, mediante la puesta en marcha del Sistema de Cooperación Política.

Otro de los principales logros durante esta década fue el hecho de que la llamada segunda generación de acuerdos de cooperación suponía un hito en las relaciones birregionales al instaurar un diálogo político con la subregión centroamericana que rompía con el monopolio que hasta entonces habían mantenido los Estados Unidos.

La cooperación al desarrollo constituyó una componente esencial en los nuevos acuerdos, seguido de otras características nuevas comparadas a décadas anteriores; que era principalmente el no responder solamente a intereses comerciales, sino también a intereses políticos y de cooperación para incidir directamente en la búsqueda de soluciones pacíficas y negociadas.

Otro elemento importante era el hecho de abrir una política subregional respecto de América Latina, que rompía con lo estrictamente bilateral, en este sentido los acuerdos

perseguían el fomento de la integración subregional, que pasaría a ser desde ese momento uno de los objetivos de la política de cooperación comunitaria con América Latina.

Sin embargo, con todo lo mencionado anteriormente, los acuerdos de segunda generación firmados en los ochenta, siguen siendo desde el punto de vista de la política comercial, acuerdos no preferenciales y, desde el punto de vista de la cooperación económica y al desarrollo son acuerdos marco, que no contienen ninguna estipulación concreta , ni compromiso material, ni protocolo financiero, sino declaraciones de intenciones de acuerdo con los cuales ambas partes se comprometen a esforzarse para ampliar y profundizar la cooperación bilateral, mediante posteriores negociaciones. A nivel de cooperación al desarrollo, la Comunidad expresa su disposición a una cooperación financiera y técnica otorgada especialmente a favor de proyectos regionales, pero no adopta compromisos mayores.

Este carácter puramente declarativo en materia de cooperación económica y al desarrollo, no impidió que sobretodo en el caso de Centroamérica, con el impulso que supusieron las reuniones periódicas del proceso de San José, los acuerdos sirvieran de base para impulsar las relaciones entre ambas partes.

1.3. Acuerdo Marco de Cooperación Económica, Científica, Técnica y Financiera de 1991

Las negociaciones para el nuevo acuerdo duraron dos años. El texto final no introduce grandes cambios respecto al de 1975, salvo el tratamiento más detallado de los

ámbitos de cooperación. Siendo la continuidad la principal característica, los rápidos cambios que se produjeron en su entorno pronto se convirtieron en un instrumento obsoleto.

El nuevo acuerdo es muy similar a los acuerdos de “tercera generación” que en este periodo se firmaron con la mayor parte de los países o subregiones de América Latina. Al igual que estos se extiende a la cooperación económica y la cooperación al desarrollo, establece una Comisión Mixta para velar por su ejecución y abre la posibilidad de ampliarlo con una “cláusula evolutiva”. **Resalta, sin embargo, la ausencia de la denominada “cláusula democrática” o de fundamento democrático de la cooperación.** Esta es una de las principales novedades de los acuerdos de “tercera generación”. Todos los que se han firmado con países o grupos de países de América Latina, con la sola excepción de México, incluyen esta cláusula en un lugar destacado. **Según se informó, México se negó a aceptarla por considerarla “humillante”⁸⁸, y logró que fuera eliminada por el negociador comunitario, el Comisario Abel Matutes, así como por la Comisión y el Consejo.⁸⁹**

En el ámbito de la cooperación económica y la cooperación al desarrollo es donde el Acuerdo es más detallado. Pero no hubo novedades significativas en los temas que las partes consideraban importantes para sus propios intereses: las condiciones de acceso de las exportaciones mexicanas a la Comunidad, y el régimen de protección de las inversiones comunitarias en México. En el ámbito comercial el Acuerdo de 1991 es incluso más

⁸⁸ La Regionalización del Mundo: la Unión Europea y América Latina, Rosa María Piñón Antillón, Coordinadora, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, Delegación de la Comisión Europea en México, 1998. “México y la UE: Hacia un nuevo modelo de relación?”, José Antonio Sanahuja, Pág. 331.

⁸⁹ Aunque no existía obligación jurídica por parte de la Comunidad cuando se firmó el Acuerdo con México, otros acuerdos anteriores como los firmados con Argentina el 2 de abril de 1990 y con Chile el 20 de diciembre de 1990, ya incluían esta cláusula.

limitado que el de 1975. Al igual que este último, tiene carácter “no preferencial”. Se reafirmó el trato NMF, pero siendo ya México parte del GATT, esta cláusula es redundante. El SPG siguió siendo el único instrumento preferencial del que México pudo beneficiarse. Para aumentar y diversificar los intercambios, el Acuerdo prevé la realización de diversas actividades de cooperación, pero no incluye ningún compromiso en materia de reducción o eliminación de barreras comerciales. El Acuerdo de 1991, en suma, no pretendía modificar las condiciones estructurales de las relaciones comerciales, ni contaba con medios para ello. Los cambios que se han registrado en el comercio y la inversión se deben a factores en principio ajenos al ámbito de influencia del Acuerdo.

Es importante anotar que para México el acceso al mercado comunitario era un objetivo más importante que en el pasado, debido a que las autoridades mexicanas habían iniciado un ambicioso programa de apertura comercial unilateral tratando de mejorar su inserción en la economía mundial. Esta política solo podría tener éxito a largo plazo si las exportaciones mexicanas podían acceder a terceros mercados sin dificultades. La necesidad de asegurar el acceso a los mercados de la Europa comunitaria también estaba motivada por la desfavorable evolución de los intercambios entre México y la Comunidad, que el Mercado Único podía empeorar. Desde 1989 el signo de la balanza comercial mexicana con la CEE volvió a ser negativo. Respecto a la protección de las inversiones, la comunidad tampoco logró que México abandonara su posición tradicional⁹⁰. Según el Acuerdo, las acciones para “la mejora del clima de inversión” deberían estar en el marco de la

⁹⁰ Esta Posición deriva de la llamada “Doctrina Calvo” de 1868, por la que el estado mexicano no puede aceptar responsabilidades extraordinarias por pérdidas causadas a extranjeros.

legislación nacional, y ser acordadas mediante acuerdos bilaterales, que hasta 1995 México no comenzó a suscribir.

1.4. Las relaciones comerciales, 1991-1995: profundización de las asimetrías y efectos del TLCAN.

El comercio exterior de México se caracteriza por una fuerte dependencia de Estados Unidos, país que en 1995 era el destino de 83 por ciento de sus exportaciones y origen del 74 por ciento de sus importaciones. La UE ha sido hasta 1995 el segundo socio comercial de México, con un 11.5 por ciento de las importaciones y un 4.5 por ciento de las exportaciones, en 1995, tras la crisis del peso América Latina se convirtió en el segundo mercado externo más importante para México con el 5.1 por ciento de sus exportaciones, desplazando a la UE al tercer lugar con un 4.2 por ciento⁹¹.

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

⁹¹ Datos del Banco Interamericano de Desarrollo BID, 1996, citado por José Antonio Sanahuja en "México y la Unión Europea: Hacia un nuevo modelo de relación?", La regionalización del mundo: La UE y América Latina, p. 333.

1995, por efecto de la crisis, México descendió al cuarto lugar con un 10 por ciento, por detrás del 11 por ciento de Chile.

Entre 1990 y 1994 las asimetrías comerciales y el patrón desequilibrado de los intercambios se acentuaron. Las exportaciones de la UE a México crecieron en este período un 64 por ciento, pasando de 5,284 a 8,224 millones de dólares. Las exportaciones mexicanas hacia la UE descendieron en este mismo período un 18 por ciento de 3,875 millones de dólares a 3,169 millones. En contraste, las exportaciones latinoamericanas a la UE, encabezadas por el MERCOSUR, crecieron un 19 por ciento. De este modo el déficit mexicano con la UE alcanzaba en 1994 los 5,115 millones de dólares, contribuyendo a gestar la crisis de balanza de pagos que se encuentra entre las principales causas de la “crisis del peso” de diciembre de 1994⁹².

Tabla 3.4. Relaciones comerciales México UE 1990-1995

Año	Exportaciones a la UE		Importaciones de la UE		Saldo México
	Mill.DOL	Part. Ex AL-UE	Mill. DOL	Part. Imp AL de la UE	
1990	3.875	11.4	5.284	24.3	-1.409
1991	3.776	10.9	6.401	26.9	-2.625
1992	3.803	11.5	7.744	27.6	-3.941
1993	2.924	10.3	7.228	24.2	-4.304
1994	3.169	8.8	8.284	22.6	-5.115
1995	4.065	9.9	5.846	13.8	-1.781

Fuente: José Antonio Sanahuja, “México y la Unión Europea: Hacia un nuevo modelo de relación?”, La Regionalización del mundo: La UE y América Latina, p. 335

La desfavorable evolución de los intercambios y el aumento del déficit obedecen, según la perspectiva mexicana, a causas muy diversas. Entre los factores que explican la caída de las exportaciones mexicanas se encuentran la menor demanda europea, consecuencia de la recesión de 1992-1994; la caída de los precios del petróleo, la sobrevaluación del peso; la desviación del comercio derivada del TLCAN; las barreras comerciales inducidas por la formación del Mercado Único Europeo, y especialmente las estrictas normas de calidad europeas; la baja competitividad, el atraso tecnológico y la escasa internacionalización de buena parte de la planta productiva mexicana; las preferencias concebidas por la UE a competidores del Pacto Andino y América Central, y la desviación del comercio causada por las relaciones de asociación entre la UE y los países del Mediterráneo y sobre todo de Europa Central y Oriental.

Entre las causas que explican el rápido crecimiento de las exportaciones de la UE a México se encuentran la mejor posición competitiva de los productos europeos; la apertura externa adoptada unilateralmente por México desde 1986, y el crecimiento de la demanda interna en México, tanto de bienes terminados como de bienes intermedios y de capital, inducida por el TLCAN y por un tipo de cambio sobrevaluado. El peso relativo de cada uno de estos factores, no obstante, es difícil de determinar, y ha sido objeto de controversia en el proceso de negociación del Acuerdo de 1997.

⁹² Estas cifras proceden de FMI, Direction of trade Statistics Yearbook 1996. Existe una disparidad con las cifras que aparecen en el EUROSTAT y las que aporta la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), podría ser porque ambas partes toman diferentes criterios de selección

Tras la crisis financiera de diciembre de 1994 el comercio entre la UE y México ha registrado cambios importantes, una hipótesis que ayudaría a explicar todos los cambios y diferencias sería el efecto desviación de comercio inducido por el TLCAN que la crisis habría acentuado. Según estudios preliminares de la Comisión Europea, la caída de las ventas europeas a México se debería a razones coyunturales como la caída de la demanda y la elevación temporal de aranceles y no al efecto desviación-Delegación de la Comisión Europea en México, 1996-.

Declaración Conjunta Solemne 1995

La Cumbre de CORFÚ (junio 10 de 1994) recogió y avaló el planteamiento que había tenido en febrero de 1994 el canciller de Francia cuando visitó México, quien en ese momento propuso impulsar en el Consejo de la UE una iniciativa para negociar un acuerdo de asociación política y económica con México. La Comisión preparó el documento que se adoptó el 8 de febrero de 1995 en el Colegio de Comisarios. La Comunicación al Consejo y al Parlamento Europeo propuso la negociación de un nuevo “Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política” como instrumento para profundizar los vínculos bilaterales en materia política, económica y de cooperación.

Con base en las conclusiones de las Cumbres de CORFÚ y de ESSEN (dic 1994), la Comisión aprobó una comunicación el 8 de febrero de 1995 (Do. COM (95) 03 final) al Consejo y al Parlamento Europeo sobre la estrategia de fortalecer las relaciones,

proponiendo “un acuerdo de asociación económica y de concertación política” que debía de incluir tres perspectivas: política, comercial y de cooperación.

De conformidad con las conclusiones del Consejo de Asuntos Generales del 10 de abril de 1995, se firmó el 2 de mayo de 1995, en París, la “Declaración Conjunta Solemne UE-México” La declaración fue producto de una estrecha consulta entre la Comisión y el Consejo y permitió para México el compromiso claro por parte de la UE de negociar un Acuerdo de Libre Comercio, además de un esquema ambicioso de relación política institucionalizada y una cooperación más amplia y profunda con la UE. Para lograr el objetivo de la profundización, la Comisión presentó al Consejo de Asuntos Generales (cancilleres), en mayo de 1996, un proyecto de directivas de negociación comunitarias para el nuevo acuerdo.

En este contexto es importante conocer cual es la política comercial de la UE así como la de México para entender de una manera más clara la posición de ambos en el ámbito de las relaciones internacionales y el porque del nuevo acuerdo que se pretendía negociar.

2 Política Comercial de la UE y de México en el contexto multilateral

La conclusión de acuerdos de libre comercio, es decir, el preferencialismo recíproco, es la pieza clave del primer pilar de la política comercial de la Unión Europea o sea de su parte contractual. El segundo pilar- el componente autónomo o unilateral- de la

política comercial común, incluye políticas defensivas como las de antidumping, antisubvención y de salvaguardia y políticas de un carácter ofensivo como la regulación sobre barreras comerciales (respecto a mercados extranjeros) y la concesión de preferencias comerciales no recíprocas (respecto al mercado doméstico). El tercer pilar abarca la política multilateral de la UE en cuanto al comercio internacional y por eso constituye justo lo contrario del preferencialismo y de la selectividad, discriminación o condicionalidad.

En cada una de las tres áreas indicadas de la política comercial europea, las políticas implementadas detrás de las fronteras (“behind-the-border policies”), así como las de subvencionar o de imponer regulaciones o estándares, han ganado importancia en comparación con las políticas fronterizas (“border measures”).

La política comercial más controvertida de la UE es la Política Agrícola Común (PAC). En el ámbito de la política preferencial de comercio de la UE, el margen para la liberalización agrícola en su mayor parte se limita a la eliminación de restricciones de importación, y hasta en ese campo la liberalización no es total, como demuestra el acuerdo con México, ya que los productos más sensibles típicamente se encuentran exceptuados de la liberalización

La política preferencial tampoco ha llevado a la supresión, respecto a los socios preferenciados, de medidas antidumping y su sustitución por medidas de política de competencia. Eso hubiera sido esperado si se considera que la eliminación de las

restricciones comerciales entre los países socios descarta la razón económica para la política antidumping.

La UE ha concluido Acuerdos Preferenciales de Comercio (APCs) con un gran número de socios comerciales, entre ellos se destacan los cuatro países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC). En esos casos, la liberalización bilateral es la más amplia, es simétrica entre las partes contrapartes y tiene un carácter de integración profunda (deep integration) que más allá de la eliminación de barreras fronterizas (shallow integration) incluye la armonización, o el reconocimiento mutuo, de políticas y regulaciones domésticas.

Los Acuerdos de Europa (“Europe Agreements”) con Bulgaria, República Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, y Rumania, contienen elementos de integración profunda mientras respecto a la liberalización comercial prevén que esta sucede en forma asimétrica, es decir, que la UE se liberalizará más rápido que sus socios en este caso. Los acuerdos Euro Mediterráneos, así como los ALCs con México y Sudáfrica, se caracterizan por un grado de integración más bajo que los Acuerdos de Europa y al mismo tiempo son comparables con los mismos por proveer una liberalización de comercios en base de reciprocidad asimétrica.

En total, los veinte socios comerciales con los cuales la UE mantiene una relación preferencial con reciprocidad cuentan con un cuarto del comercio total de la UE con países terceros. Otro tercio de este comercio corresponde a países en vías de desarrollo a quienes

la UE unilateralmente otorga un tratamiento libre de aranceles o de aranceles reducidos bajo el Sistema Generalizado de Preferencias y en el marco del Acuerdo de Cooperación de Cotonú con los 77 países ACP (África, Caribe y Pacífico). Este acuerdo que sustituye a la Convención de Lomé además prevé la introducción de la reciprocidad después de un período de transición.

Los nueve socios comerciales de la UE que quedan (Australia, Canadá, China, Corea del Sur, EEAA, Hong Kong, Japón, Nueva Zelanda y Singapur), con los dos quintos del comercio de la UE con países terceros, reciben el tratamiento de la nación más favorecida, es decir, que ellos son los únicos que tienen que pagar los aranceles comunes de la UE así como los acordados en el marco de la OMC.

En cuanto a la política comercial de México, el número de los países con los que México comercia bajo regímenes preferenciales ha crecido a 31. Más allá, bajo el Sistema Generalizado de Preferencias SPG, México proporciona de una forma unilateral preferencias comerciales a un número de países menos desarrollados (OECD, 1999, p.107). Estas actividades forman parte de la estrategia mexicana de diversificar las relaciones comerciales fuera del TLCAN, ***para reducir la preponderancia de los EEUU, y de establecerse como cubo y puente en un sistema creciente de contratos y liberalización comercial en un marco regional y bilateral.***

Otro motivo importante para México en la búsqueda de ALC con países extranjeros es el afán de “anclar” o “encerrar” las reformas económicas nacionales en general y en el

comercio exterior en particular. Eso era una fuerza motriz del TLCAN, junto al argumento “puerto seguro”, *es decir el deseo de asegurar contra las vicisitudes de la política comercial de los EEUU* y ha continuado siendo esencial en los ALC que siguieron, incluido particularmente el objeto de estudio de este trabajo.

La liberalización del comercio exterior en México, así como en otros países latinoamericanos como Argentina y Brasil, se vio en parte frustrada por una adopción creciente de medidas antidumping. México estuvo preocupado en que el proceso de integración norteamericana en el marco del TLCAN llevara a un alza de acciones antidumping estadounidenses contra las empresas mexicanas propias y así pusiera en riesgo el libre acceso al mercado de los Estados Unidos negociado para esas mismas compañías. A fin de evitar el recurso de las leyes antidumping como un subterfugio proteccionista por parte de los tres países contratantes, se incluyó entonces en el capítulo XIX (denominado “Mecanismos de Resolución de Disputas en Materia de Antidumping y de Subvenciones y Medidas Compensatorias” adoptado en el TLCAN.

La UE ha contribuido y reaccionado a la proliferación del preferencialismo en forma directa e indirecta. En los países vecinos el proceso de integración europea generó fuertes presiones para ser incluidos, a parte de eso el ejemplo de la UE provocó el “regionalismo respondente” de la AELC (Asociación Europea de Libre Comercio) y más allá influyó en el regionalismo norteamericano y junto con este en el proceso de integración asiática en el marco de la Asociación de las Naciones de la Asia de Sureste ANAS o sea de la proyectada área de libre comercio entre los países de las ANAS, al mismo tiempo el

preferencialismo europeo, más precisamente su dimensión Inter.-regional, es en parte consecuencia de políticas comerciales discriminatorias en otras macro regiones del mundo y especialmente en el hemisferio occidental.

El TLC de la UE con México se presenta con estos hechos de fondo ***como la reacción de la UE al TLCAN de México con los EEUU y Canadá y con anticipación a un Acuerdo de Libre Comercio de las Américas con alcance desde Alaska hasta la Tierra de Fuego.*** Evitar efectos para exportadores europeos, que podrían resultar de estos esquemas preferenciales de comercio, y asegurar el acceso de esas empresas a los mercados respectivos son motivos claves en la estrategia comercial preferencialista de la UE que explican su extensión del marco intraregional al interregional.

Como observación final al respecto de ambas políticas comerciales podría decirse que el regionalismo o preferencialismo es un elemento principal de la política comercial tanto de la UE como de México. Además de la estrategia europea y mexicana de liberalizar los mercados en forma preferencial está relacionada con otras políticas de las dos partes, así como con la política exterior en el caso de la UE y con la política interior en el caso mexicano. ***El TLC entre la UE y México, por su parte, sirve para reforzar los vínculos económicos transatlánticos y añade una dimensión interregional al proceso de la integración económica que más bien contempla la liberalización multilateral.***

3. Acuerdo sin precedentes

La Unión Europea está llamada a jugar un papel más activo en las relaciones internacionales, tanto en términos económicos, como también políticos, por lo tanto su peso específico en el contexto mundial será cada vez más importante. En segundo lugar, a la UE le conviene una mayor vinculación con México, no solo por el TLCAN, sino por el nuevo acercamiento de ese bloque económico con América Latina.

En palabras de Henry Kissinger, “el fin de la Guerra Fría ha creado lo que algunos observadores llaman un mundo unipolar o de una superpotencia. Pero Estados Unidos no está en la mejor posición para imponer unilateralmente la agenda mundial...; actualmente ya en este siglo XXI, Estados Unidos ésta siendo la nación más grande y poderosa, pero tendrá frente a ella a otros iguales...”⁹³ que podrían ser Japón y en particular la UE.

Bien sea como una etapa o como un destino final, pareciera que el mundo atraviesa por una era en la que el poder hegemónico mundial cambiará de manos o se compartirá. Ya desde inicios de este siglo hemos sido testigos como la UE se está convirtiendo sin duda, en una de las tres potencias económicas mundiales, que dictará las reglas del juego tanto político como económico.

⁹³ Henry Kissinger, *La Diplomacia*, Fondo de Cultura Económica, México 1995, pp 806 y 807, citado por Humberto Timoneen en *México y la UE: Comercio e Inversión; México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI*, pp 263.

Por consiguiente la decisión de México de establecer sólidas relaciones con la UE es muy acertada y para la Unión Europea habría que ubicarla bajo fundamentos “geopolíticos” y neoeconómicos nada despreciables.

En la Declaración de Lisboa sobre la nueva asociación entre la Unión Europea y México, realizada en Portugal el 23 de marzo del 2000 se manifestaba que “Hoy, México y la Unión Europea se congratulan por la conclusión de esta negociación y por la decisión de Consejo Conjunto que entrará en vigor el 1 de Julio de 2000...” continuaba la declaración diciendo que el nuevo acuerdo aportaría beneficios importantes para ambas partes promoviendo el comercio de bienes y servicios y el fomento de los flujos recíprocos de inversión.

Se agregaba además que: “A través de la adopción de esta decisión, México y la Unión Europea confirman, también, su apoyo a la liberalización del comercio dentro del marco del Sistema multilateral de la OMC y reafirman su apoyo a los esfuerzos realizados a favor del lanzamiento de una nueva ronda global de negociaciones multilaterales...”⁹⁴.

El acuerdo respondía a dos propósitos que históricamente han sustentado la concepción del Estado mexicano en sus relaciones con el exterior: ***diversificar los vínculos comerciales y construir contrapesos que permitieran consolidar mayores espacios de negociación con Estados Unidos en el marco del TLCAN, el último de los objetivos ha jugado un papel relevante fundamentalmente en los temas de carácter político, que***

⁹⁴ IDEM

han incrementado los márgenes de negociación de México n su relación con Estados Unidos.

Lo interesante del TLC entre México y la UE es observar que México lo realizó con un socio con el que el intercambio comercial tenía baja participación en cuanto a su comercio total, con el que mantenía saldos negativos y con el que en los últimos años los vínculos comerciales habían disminuido.

México nuevamente estaba haciendo acuerdos con países con los que comparativamente hay grandes diferencias estructurales, es decir son acuerdos que si bien pretenden asumir programas de desgravación que contemplan las asimetrías en cuanto a las características y competitividad de la estructura productiva, en un tiempo relativamente corto llegarán a la liberalización total del comercio, sin adoptar medidas que impidan que los productores más vulnerables sean sometidos a una competencia en la que se impondrá el de mayor poder económico.

Llama también la atención que después de un fuerte proceso de recomposición del liderazgo norteamericano frente a los países de América Latina y que se expresa en el ámbito económico en un mayor comercio y flujo de inversiones a la región, y después de que México asume un papel protagónico mediante la firma del TLCAN se haya colocado como el puente entre dos grandes potencias, que se han caracterizado por la instrumentalización de políticas económicas contrarias, ya que mientras los EEUU han asumido el multilateralismo, la UE promueve el regionalismo mediante el fortalecimiento

de su proceso de integración. Ello ha dado por resultado las pocas probabilidades que se otorguen ventajas comerciales recíprocas, pero ambas al asumir con mucha vitalidad el rol de la competencia y con ello la disputa por los mercados, podrán establecer mayores vínculos económicos si ambas tienen inversiones o empresas en un mismo espacio, como lo es el caso de México.

Ante esta situación, ¿es posible caracterizar la posición de México en su Tratado con la UE como la expresión de una política económica externa que está apostando a la diversificación de relaciones tratando de disminuir el peso tan importante que la economía de los EEUU le representa?

Efectivamente para México su principal mercado son los EEUU y con la firma del TLCAN, se convierte en la punta de lanza de la nueva regionalización de América, que pareciera avanza a la confirmación de un mercado hemisférico, mediante la firma de diversos acuerdos de libre comercio entre los países latinoamericanos y entre estos y los EEUU, un ejemplo concreto, cercano y reciente es el ALC firmado entre EEUU y Centroamérica.

¿Qué puede significar y que alcances puede tener la relación con Europa si en los últimos años, la relación comercial ha venido decreciendo? ¿Cuál podría ser el real potencial e interés?

La relación Unión Europea-México debe ser estudiada en un contexto más amplio, que integre otros bloques como por ejemplo el MERCOSUR. Es importante brindar algunos de los principales datos de relevancia en la relación UE-MERCOSUR. El análisis de estos datos junto con otros hechos y cifras nos servirá como elementos para comprender las causas de por que se firmó el tratado primero con México.

En 1991 se firmó el Tratado de Asunción que creó el MERCOSUR, integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay si bien el acercamiento entre los dos primeros, a partir de 1986, marcó el inicio de esta nueva etapa que otorgó un marcado énfasis a la intensificación del comercio bilateral, además de mejorar la articulación productiva entre las industrias de ambos países por medio de la asociación de convenios específicos en el sector de bienes de capital.

Durante el período de transición que va de la entrada en vigencia del tratado hasta el 31 de diciembre de 1994, momento que da comienzo a la Unión Aduanera- los principales instrumentos utilizados para su consolidación fueron: un programa de liberalización comercial, la coordinación de políticas macroeconómicas con programas de desgravación arancelaria y eliminación de restricciones, y un arancel externo común.

La profundización de las relaciones entre la UE y el MERCOSUR se basa en intereses recíprocos, respecto a la UE, estos son tanto de orden político como económico. En el plano político destaca, según declaraciones, el interés por la consolidación de los sistemas democráticos y el deseo de lograr el establecimiento de una Asociación

Interregional, como mecanismo de inserción en condiciones competitivas en la economía internacional. En el plano económico, el MERCOSUR supone para Europa un importante socio por ser un mercado de 203 millones de habitantes, que genera el 50 por ciento de la producción industrial en América Latina, (en 1995 fue de 834,297 millones de dólares) y representa el cuarto bloque económico más grande del mundo. Si bien MERCOSUR representa un porcentaje pequeño del comercio mundial, no es despreciable el atractivo económico de un mercado de sus dimensiones y con un potencial de crecimiento significativo. Esto se refleja también en las cuantiosas inversiones de empresas europeas en los países del MERCOSUR.

Si bien para el MERCOSUR, la prioridad es la consolidación como bloque, también lo es el afianzamiento de los vínculos tanto con los países de América del Sur como con la UE, por que el mercado de esta última representa, una opción atractiva si consideramos que es todavía su principal socio comercial, y podría serlo aún más si los productos de la región logran entrar sin las trabas aún existentes, que impiden el acceso a ese mercado. De todas maneras, las posibilidades de inversiones, tecnologías modernas y cooperación, es un motivo de peso para tratar de intensificar los contactos con la región europea.

Por el lado de las relaciones comerciales, las exportaciones hacia el bloque europeo tuvieron una tendencia levemente ascendente a lo largo del período 1988-1995, de 12,839 millones de dólares a 17,805. Las importaciones desde la UE, en cambio, se

cuadruplicaron en el período considerado, de 5,345 millones de dólares a 21,949 millones, debido a que la política de desgravación del MERCOSUR fue más intensa⁹⁵.

Entre 1990 y 1995 el comercio total entre la UE y el MERCOSUR aumentó 74 por ciento por el fuerte incremento tanto de las exportaciones de la UE, + 157 por ciento, como de las del MERCOSUR, + 23 por ciento.

En 1995 el saldo de la balanza comercial fue por primera vez positivo para los países de la UE. En ese mismo año, de los países integrantes del MERCOSUR el mayor exportador fue Brasil con 72 por ciento del total de las exportaciones, seguido por Argentina, 24 por ciento, Uruguay 2.2 por ciento y Paraguay con apenas 0.9 por ciento.

El socio que importó un mayor volumen de la UE fue Brasil con 68 por ciento del total de las importaciones, seguido por Argentina con 26 por ciento, Uruguay con 3.6 por ciento y Paraguay con 1.7 por ciento. Es importante aclarar que mientras con la UE las exportaciones se centran en bienes primarios, con EEUU las exportaciones manufactureras alcanzan un 62 por ciento.

Igualmente notable es que mientras los países del MERCOSUR han realizado una apertura considerable de sus economías en términos relativos, el crecimiento de las exportaciones de los cuatro países se ha dado principalmente en el espacio subregional del

⁹⁵ Wilson Fernández, El MERCOSUR ante el nuevo siglo: tendencias y perspectivas, ponencia presentada en el congreso de la Latin American Studies Association, celebrado en Guadalajara, México, 1997, p 24. citado

propio MERCOSUR, lo que implica que su amplia apertura comercial no ha encontrado reciprocidad en los socios comerciales tradicionales (la UE y EEUU), es decir que no solo no ha logrado una mayor penetración porcentual en sus mercados tradicionales, sino que incluso en algunos casos ha disminuido (ver cuadros).

Tabla 2 Exportaciones por país de MERCOSUR a la UE (millones de ecus)

AÑO	BRASIL	ARGENTINA	URUGUAY	PARAGUAY
1990	9.191	3.473	0.567	0.445
1991	9.380	3.797	0.359	0.287
1992	9.145	3.307	0.341	0.287
1993	8.179	3.307	0.317	0.194
1994	10.596	3.622	0.360	0.193
1995	11973	4.092	0.406	0.218

Tabla 2.1. Exportaciones por país de la UE al MERCOSUR (millones de ecus)

AÑO	BRASIL	ARGENTINA	URUGUAY	PARAGUAY
1990	3.635	1.233	0.232	0.174
1991	3.998	1.7	0.277	0.159
1992	3.644	2.737	0.329	0.144
1993	5.350	3.395	0.579	0.178
1994	6.980	4.935	0.753	0.252
1995	80934	6.316	0.963	0.322

Fuente: Unión Europea, Informe de evolución relaciones UE-México, Delegación México, septiembre de 1996, p. 14 y 15, citados por Aída Lerman Alperstein, "Las Relaciones de América Latina-MERCOSUR con la UE en los años noventa, La regionalización del mundo: la UE y América Latina.

por Aída Lerman Alperstein en "Las Relaciones de América Latina-MERCOSUR con la UE en los años noventa, La regionalización del mundo: la UE y América Latina, p 281.

Respecto a las inversiones, los Estados Miembros de la UE representan una de las fuentes más importantes de la IED en el MERCOSUR. De las 150 empresas transnacionales más grandes de Argentina, por ejemplo, la mitad son de origen europeo. En los últimos cinco años, el MERCOSUR recibió el 35 por ciento de la IED destinada por la UE a América Latina. En particular, el 47 por ciento de las inversiones directas en los 4 países integrantes del MERCOSUR provinieron de la UE.

Es una realidad que los niveles de IED que existen y han existido a lo largo de los años desde la Unión Europea hacia MERCOSUR son mucho más elevados que los niveles con México, esto demuestra que los intereses de la UE no son fundamentalmente comerciales sino políticos y estratégicos.

Cabe aclarar que los flujos de inversión no son unidireccionales. Brasil por ejemplo, dirige a la UE una parte significativa de su inversión en el exterior, sobretodo a Alemania, Reino Unido y Portugal. Es el quinto inversor en Portugal donde unas 300 empresas brasileñas invierten 800 millones de dólares en varios sectores económicos, como los textiles.

La cooperación económica y la asistencia técnica al proceso de integración son las formas primordiales en la política de cooperación que desarrolla la UE hacia los países del MERCOSUR. Los programas que se impulsan actualmente en el ámbito de la Cooperación Económica y la Promoción de las inversiones son: El Programas European Community

International Investment Partners (ECIIP), la red Business Cooperation Network (BC-Net) y AL- Invest.

La cooperación comunitaria al desarrollo en el Cono Sur se dirige más al ámbito de las relaciones económicas que a las iniciativas de asistencia en el sentido tradicional debido al desarrollo relativo de la región.

La UE considera al bloque regional sudamericano como su principal socio en América Latina, por lo cual en agosto de 1995 el Consejo de Ministros de la UE autorizó a los representantes de la Comisión a iniciar oficialmente las negociaciones con el MERCOSUR. Esa decisión había sido precedida por un acuerdo de cooperación institucional firmado en Bruselas el 29 de mayo de 1992, por el cual se había establecido un Comité Consultivo Conjunto que se reunía dos veces al año con representantes de la UE y del MERCOSUR.

Una de las principales preocupaciones del MERCOSUR en las negociaciones era no dejar fuera de las mismas al sector agrícola, por que la posible aplicación por parte de la UE de la cláusula social- exigencia de condiciones laborables- o del sello verde- que privilegia el comercio con países en desarrollo comprometidos con la protección ambiental- podría significar la implantación de medidas no arancelarias que impedirían el acceso al mercado europeo de los productos competitivos ante los productos de la UE como los cereales o carnes.

En el aspecto político, la condición europea de mantenimiento y fortalecimiento de la democracia de la región sudamericana, como requisito para brindar cooperación, era vista por los países de MERCOSUR como una exigencia unilateral que no se podía aceptar porque afectaba la soberanía de las naciones. En las negociaciones del Grupo de Río con la UE en abril de 1994, los representantes de los países latinoamericanos rechazaron la aplicación unilateral de toda condicionalidad política, económica, social o medioambiental para acceder a los mercados. Sin embargo, finalmente el 15 de diciembre de 1995 se firmó el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación.

4. Elementos facilitadores del proceso de acercamiento México-UE

Estrategia de Diversificación: En su estrategia de apertura hacia los mercados internacionales, México ha suscrito seis tratados de libre comercio que le han permitido ubicarse hoy como la decimoctava nación comercial del mundo. Estos han fomentado un crecimiento importante del comercio exterior del país que sumó, en 1999, la cantidad de 279 mil millones de dólares, provocando una diversificación en la base exportadora así como un aumento de los flujos de inversión extranjera directa al país. *Sin embargo, este modelo refleja también una clara dependencia frente al mercado estadounidense, que se ha incrementado a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1995.* El comercio México Estados Unidos representó en 1999 un 81.05 por ciento del comercio total mexicano, así mismo es la principal fuente de IED⁹⁶.

⁹⁶ México y la UE: Una nueva relación estratégica, Lic. Ana María Carrillo Soubic.

Debilitamiento del intercambio comercial: Durante muchos años y hasta 1995, México representó un mercado importante para la UE en América Latina. Sin embargo, tras haber llegado a ser segundo proveedor latinoamericano de la UE, en 1987, México descendió al cuarto lugar, después de Brasil, Argentina y Chile. Por su parte la UE es el segundo socio comercial de México, pero en la última década la evolución del comercio ha sido poco dinámica, llegando a representar en 1999 solo 6.6%. Así mismo la Balanza Comercial ha registrado déficit crecientes pasando de 951 en 1989 a 7 mil 438 millones de dólares en 1999. La causa principal de la desaceleración se debe a la falta de un marco legal que promoviera de manera efectiva los vínculos comerciales entre ambas regiones y a que ambos han negociado TLC y acuerdos preferenciales con terceros países. De esta manera, la necesidad de instrumentar un acuerdo que impulsara el acceso a los mercados de ambas partes se volvió evidente.

Transición política en México, crisis del PRI: Se habló de una larga crisis desde el año 1968 pero el PRI -gobierno régimen- logró sobrevivir a la crisis de ese año, así como las crisis y movilizaciones que le siguieron, incluyendo la división y colapso de sus propias estructuras políticas y la derrota electoral en 1988.

La discusión sobre la transición política en México lleva ya varios años. Es importante analizar la crisis de este sistema político hegemónico y su transformación en uno de mayor dispersión, distancia ideológica y pluralismo. Lo anterior está vinculado al reordenamiento del sistema político, como parte de la tendencia hacia la liberalización de las relaciones políticas, dentro del renovado concierto de valores democráticos. A pesar de

las limitaciones, legales y extralegales para impedir el desarrollo institucional de la política en México, el pluralismo y la diversidad social se abrieron paso al consolidarse distintos espacios y formas de acción. Por ello cuando el pluripartidismo denota que las diferencias ideológicas y culturales se han naturalizado y extendido en la sociedad mexicana, los partidos se convierten en referencias inevitables como actores sustanciales de las decisiones políticas.

Al entrar en crisis el viejo orden autoritario-corporativo y aparecer como indispensable, el democrático liberal, las viejas formas del sistema partidario se resquebrajaron, el sistema de partidos empezó a gravitar con mayor fuerza en el conjunto del sistema político.

En este sentido, la transición política en México, de un régimen autoritario a uno democrático, influyó directamente en la transformación de las fuerzas políticas en nuevas actitudes, encarando una cultura política diferente que se correspondió con nuevas formas de hacer política, expresiones, comportamientos, vínculos o alianzas que demostraron capacidad de renovarse en aras de representar con mayor nitidez el pluralismo. Esto implica considerar a los partidos como organizaciones que influyen en el ambiente, incluso en la política exterior de un país. Esta transición dio paso a una nueva política mexicana hacia el exterior, enfocada en la creación de nuevas alianzas tanto comerciales como políticas.

Elementos de la Ley Helms-Burton: Es importante analizar, desde una perspectiva jurídica e histórica la relación que guardan dos ordenamientos legales que afectan

directamente a México, por un lado, la Ley Helms-Burton con efectos territoriales potencialmente adversos en el comercio internacional, y por el otro, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte cuyo objetivo es facilitar el movimiento de bienes y servicios entre México, Estados Unidos y Canadá.

Cualquier análisis de la Ley Helms-Burton, debe realizarse en el contexto de la política externa tradicional de los Estados Unidos, donde los instrumentos económicos se han utilizado reiteradamente para atender intereses y objetivos políticos, ideológicos y estratégicos en su condición de gran potencia. Es la continuación de una política legislativa del Congreso estadounidense que se remonta a varios años atrás y se apoya en “La ley de comercio con el enemigo”. La restricción al comercio y las sanciones económicas aprobadas por leyes de los Estados Unidos son, desde el siglo pasado, instrumentos de política exterior, cuando ese país considera que otras naciones llevan a cabo actos que ponen en peligro su soberanía y su seguridad o actos repudiables desde su punto de vista.

La interacción entre el TCLAN y la Ley Helms-Burton, sugiere aparentes contradicciones entre sus textos y hasta cierto punto, una incertidumbre al respecto de sus alcances. Por un lado, el TLCAN contiene medidas tendientes a liberalizar el comercio y el tránsito de personas entre los estados parte, el aspecto comercial descansa básicamente en los principios que fueron establecidos por el GATT y retomados por el TLCAN, los cuales son los rectores prácticamente de todo el sistema comercial internacional, así mismo tiende a eliminar barreras al libre comercio de productos entre Canadá, México y Estados Unidos.

Sin embargo, y aquí comienza el problema, la ley Helms-Burton prohíbe a sus nacionales importar productos cubanos o que tengan contenido cubano, inclusive cuando el origen del producto pueda ser canadiense o mexicano. Además establece que ciudadanos estadounidenses, cuyas propiedades fueron expropiadas o nacionalizadas bajo el régimen castrista en Cuba, pueden demandar en Estados Unidos a cualquier persona, compañía o estado extranjero que haya vendido, repartido o dispuesto de una de una propiedad expropiada o nacionalizada sujeta a reclamación bajo el régimen jurídico de los Estados Unidos. No obstante, la entrada en vigor del título de dicha ley que se refiere al derecho para demandar en los términos descritos fue pospuesta una y otra vez por la administración Clinton ante la posibilidad de que surgieran desacuerdos aún más graves de los existentes, entre los Estados Unidos y sus socios comerciales.

Por si fuera poco, la Ley Helms Burton, también posibilita que, en contradicción con la premisa del TLCAN de permitir el libre tránsito de personas por razones de negocios, el gobierno de Estados Unidos pueda negar visas a los ejecutivos, accionistas, abogados, familiares, etc. de cualquier empresa o persona que haya “traficado” con bienes expropiados o nacionalizados por Castro.

En este sentido, habría que agregar también el componente de las reacciones tan enérgicas que ha habido por parte de la comunidad internacional y especialmente de la Unión Europea, Canadá y México que se han promulgado legislación casi a tono de represalia contra las posibles condenas que puedan sufrir sus nacionales en cortes estadounidenses en virtud de la Ley Helms-Burton.

El hecho de que en este ámbito la Unión Europea y México tuvieran la misma posición en cuanto a la aplicación y las consecuencias de la Ley Helms- Burton propició el acercamiento entre ambas regiones, sobretodo también por el hecho de que en el transcurso de los últimos años la Unión Europea se ha constituido en la más importante contraparte comercial de Cuba, representando para 1995, el 45% de los intercambios comerciales de la isla y acorde con su política comercial, la Unión Europea está dispuesta a defender por vía de instrumentos multilaterales y bilaterales sus intereses en terceros países.

Endurecimiento de la política de migración de los Estados Unidos: Las relaciones mexicano-estadounidenses han pasado por varios escenarios y lo que define las relaciones es la asimetría. No es novedad hablar de desigualdad de oportunidades, de un sistema no inclusivo, de inestabilidad económica, de vulnerabilidad ante crisis internas y externas. Sin embargo es imprescindible considerar la asimetría como esencial a la hora de explicar las causas promotoras de migraciones al igual que para determinar situaciones de tensión entre ambos países.

Desde la década de los 40', México pugnaba por mantener autonomía en sus decisiones, mientras Estados Unidos se centraba en la reconstrucción europea, había una clara tendencia de México de insistir en la importancia del desarrollo de los países tercer mundistas de Latinoamérica. Del mismo modo, considerando la asimetría económica y la vecindad de ambos países, se negociaron dos acuerdos para la contratación de trabajadores mexicanos. No obstante, las percepciones populares hicieron que las negociaciones fueran realmente difíciles, en México se difundió la idea de que sus trabajadores eran objeto de

explotación y discriminación y en Estados Unidos se reafirmó la imagen del mexicano perezoso. Así mismo, la inmigración indocumentada no disminuyó ni tampoco las tantas deportaciones.

La cuestión de la migración fue un tema no resuelto y comenzaba a ocupar un lugar de relevancia en la agenda bilateral. Vale recordar que la década de los 70', ante la crisis de petróleo y la falta de abastecimiento de productos derivados de este bien fue una constante largo tiempo. La recesión económica que a partir de esta crisis, afectó a Estados Unidos, coincide con un endurecimiento no solo de las políticas migratorias, sino también de las percepciones populares sobre este tema.

El año 1982 estuvo marcado por el desplome de la economía mexicana producto de la caída de los precios internacionales del petróleo, como consecuencia de la crisis el gobierno suspendió el pago de la deuda externa. Ante esta situación el gobierno de los Estados Unidos ofreció un importantísimo paquete de ayuda con lo que el acercamiento de intereses condujo a una nueva relación bilateral a la que se denominó "Período de transición".

El efecto de la crisis fue lo que provocó el rotundo cambio de modelo en México, de sustitución de exportaciones a la apertura del mercado. Lo cierto es que las relaciones con Estados Unidos al menos en términos comerciales, dejaron de ser un obstáculo en las relaciones bilaterales. En función de establecer las causas de tan drástico cambio México enfrentaba el siguiente panorama: El modelo de sustitución de importaciones ya no era

rentable, la relación con Estados Unidos estaba en un punto más flojo y la deuda externa era realmente incontrolable, sumando a que el precio del petróleo había caído y los niveles de reservas internacionales habían disminuido drásticamente debido a la fuga de capitales. Pero en definitiva, ¿Qué ocurría con la cuestión migratoria cuando Estados Unidos estaba inmerso en un proceso de recesión económica con altos niveles de desempleo y México recién comenzaba a recuperarse? Como corolario, comienza un proceso de cooperación en cuestiones económicas y comerciales, pero de conflicto en materia migratoria.

Fue realmente a partir de la Immigration Reform and Control Act que se marcó un cambio real en las relaciones bilaterales con México y a partir de entonces es que se puede hablar de un real conflicto bilateral.

A lo largo de la década de los 90', el gobierno de los Estados Unidos aprobó un gran número de leyes cuyo objetivo, mediante el aumento del presupuesto para control fronterizo y la limitación con respecto a la asignación de residencias legales, fue la restricción del flujo migratorio ilegal, el resentimiento del pueblo mexicano creció pues entendían que los beneficiarios del trabajo barato eran en realidad los estadounidenses que explotaban a los mexicanos y no se proponía una responsabilidad compartida bilateral como causantes del fenómeno migratorio.

Ahora bien, en el marco del TLCAN firmado en 1994, cabe dar cuenta si con la firma y los supuestos básicos en su aplicación hubo consecuencias positivas para los flujos de migración. Ciertamente el TLC también tenía el objetivo de generar un incipiente

desarrollo interno en México y lograr como resultado el aumento de la demanda de empleo interna, con lo que aparentemente se hubieran desalentado los flujos migratorios internacionales. Se estaba ante una clara voluntad política de actuar sobre las causas históricas estructurales que motivan la migración. Sin embargo, la demanda de mano de obra barata en Estados Unidos, motivada por la recuperación económica, actuaba en contra de ese objetivo que se proponía el tratado.

Del mismo modo y además del mencionado objetivo en materia migratoria el gobierno de los EEUU buscaba preservar la frontera sur, asegurar el acceso al petróleo mexicano, obtener mayor peso político para negociar con Europa y Japón. Es innegable que ante la formación de la Unión Europea, Estados Unidos dejaba de ser el primer mercado mundial. México comenzó por ello a visualizar otras alternativas para establecer otras alianzas y contrarrestar el peso de Estados Unidos.

4. Antecedentes del TLC, negociaciones

4.1. Hacia un nuevo acuerdo de Cooperación México UE: los objetivos de las partes

La crisis financiera de diciembre de 1994 ha revalorizado la tradicional estrategia por la que México busca aún más la diversificación de sus vínculos externos. A pesar de haberse centrado en las negociaciones del TLCAN, México no había renunciado a esta política que se extendía a Europa, Asia y América Latina. La estrategia de diversificación es parte del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 y del Programa de Política Industrial y

Comercio Exterior de SECOFI. La política se basaba en la reciprocidad de acceso y el establecimiento de plazos de apertura para que la industria mexicana pueda adaptarse y elevar su competitividad.

El acuerdo con la UE representa, según el canciller Gurría, la máxima prioridad en materia de diversificación-1995-. ***El acercamiento a la UE pretende ser un contrapeso respecto a la relación con Estados Unidos. También responde al hecho de que la Cuenca del pacífico no es aun una alternativa tangible, y América Latina representa más bien un competidor.*** Pero lo más importante para México es asegurar el acceso al mercado europeo en condiciones de reciprocidad, tras un proceso de apertura bilateral que, en la perspectiva mexicana, ha dado a los exportadores europeos una injusta posición de ventaja.

Para asegurar el acceso al mercado comunitario en palabras del embajador de México ante la UE, Manuel Armendáriz, “...*la intención del Gobierno mexicano es firmar con la UE un verdadero acuerdo de libre comercio, que en el aspecto económico y comercial vaya mucho más allá del acuerdo de tercera generación firmado en 1991*”⁹⁷

Para la UE México representa una verdadera puerta de entrada al mercado de los EEUU y Canadá. Según estimaciones mexicanas, la liberalización del comercio con México permitiría aumentar en unos 5,000 millones de dólares las exportaciones

⁹⁷ Posturas divergentes en el primer encuentro México-UE, en Excélsior, 15 de octubre de 1996, citado por José Antonio Sanahuja, en México y la UE: Hacia un nuevo modelo de relación?, en La regionalización del mundo: la Unión Europea y América Latina, p. 354.

comunitarias hacia el TLCAN. ***La UE consideraba que un nuevo acuerdo con contenidos similares a los ya adoptados con Chile y MERCOSUR permitiría retener cuotas de mercado y consolidar la posición adquirida en México enfrentándose a la probable desviación de comercio que seguramente se derivaría del TLCAN.*** La UE también miraba con preocupación la posición menos favorable que, en ausencia de un acuerdo, encontrarían sus empresas respecto a las originarias del TLCAN en ámbitos como telecomunicaciones, servicios financieros, seguros y régimen de inversión, especialmente en vísperas del ambicioso programa de privatización previsto por el Gobierno mexicano. Otra razón era el riesgo de que aumentara la protección comercial mexicana. Finalmente, un Acuerdo de cuarta generación, debido a su carácter gradual, también permitiría establecer calendarios de liberalización y listas de exclusión para productos sensibles que atendieran las necesidades particulares de determinados sectores haciendo más fácil la apertura desde el punto de vista político.

4.2. Estructura de las negociaciones

Para llevar a cabo las negociaciones entre México y la Unión Europea fue necesario establecer un foro negociador para tomar las decisiones, y encargarse de aspectos institucionales, desde agendas hasta el establecimiento de comités técnicos. En él participaron las delegaciones de México y la Comisión Europea, con la presencia de representantes de los estados miembros de la UE. De esta manera se crearon tres grupos técnicos encargados de intercambiar información, verificar acuerdos y desacuerdos y evaluar las recomendaciones del grupo negociador. El primer grupo técnico llamado acceso

a mercados, se encargó de todo lo relativo al comercio de bienes; el segundo grupo llamado servicios y movimientos de capital, se encargó de todo lo relacionado a inversión extranjera directa; finalmente el tercer grupo llamado otros, se encargó de todo lo relacionado con propiedad intelectual, competencia, compras públicas, solución de controversias, excepciones generales y prácticas desleales.

Los tres grupos negociadores tuvieron como foro de discusión las rondas de negociación, para negociar temas como la desgravación de productos industriales, agrícolas y pesqueros, normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias, reglas de origen, cooperación aduanera, prácticas desleales, salvaguardas, comercio de servicios, servicios financieros, compras gubernamentales, políticas de competencia, propiedad intelectual y solución de controversias.

Cada una de las rondas de negociación se llevó a cabo en diferentes lugares y fechas, de acuerdo a la siguiente agenda.

Rondas	Países en donde se lleva a cabo	Fecha
Primera ronda	Ciudad de México	9-13 de noviembre de 1997
Segunda ronda	Bruselas, Bélgica	18-22 de enero de 1998
Tercera ronda	Bruselas, Bélgica	8-12 de marzo de 1998
Cuarta ronda	Ciudad de México	12-16 de abril de 1998
Quinta ronda	*	*
Sexta ronda	Ciudad de México	16-22 de junio de 1998
Séptima ronda	Bruselas, Bélgica	19-23 de julio de 1998
Octava ronda	Ciudad de México	7 al 15 de octubre de 1998

Cuadro 4.3. Rondas de negociación entre México y la UE

Fuente: Beatriz Guerra, <http://www.herzog.economía.unam.mx/secss/Tesisee/GuerraCBG/indice.pdf>.

Es impresionante como se logró que estas rondas de negociaciones se concretaran tan solo en 12 meses, los intervalos de tiempo entre la una y la otra eran relativamente mínimos, hay una clara evidencia de que ambos estaban o muy interesados en terminar las negociaciones para hacer efectivo el tratado o que las negociaciones marchaban muy bien y siempre se lograban acuerdos en todos los temas, cosa que es poco probable.

El 24 de noviembre de 1999 en Bruselas, los representantes de México y la UE anunciaron el término de las negociaciones comerciales y de inversión entre México y la UE.

4.2.1. Las nueve rondas de negociación, Avances y Resultados

A diferencia de los aspectos políticos y de cooperación, que se negociaron en los días (10 y 11 de junio de 1997), las negociaciones del TLC entre México y la UE duraron doce meses y medio: casi seis meses menos del tiempo que tomaron las negociaciones del TLCAN. Entre el 09 de noviembre de 1998 y el 24 de noviembre de 1999, se llevaron a cabo nueve rondas de negociaciones, alternando sede-salvo en una ocasión-entre ciudad de México y Bruselas. La estructura de la negociación se dividió en cinco partes: acceso a mercados, procedimientos aduaneros y reglas de origen, compras gubernamentales, inversión y cuestiones institucionales (incluyendo los temas de competencia, solución de controversias y salvaguardas).

Durante las primeras tres rondas se intercambiaron propuestas de textos en los diferentes apartados del acuerdo, y se avanzó en aquellos temas que presentaban menos problemas: compras gubernamentales, propiedad intelectual, competencia y normas. En la tercera ronda, se intercambiaron listas de desgravación arancelaria y reglas de origen, los dos pilares de la liberalización comercial. Los principales problemas surgieron a partir de la cuarta ronda. De ahí en adelante, las partes se enfrentaron con lo que representó quizá la mayor dificultad: la llamada paridad TLCAN en la desgravación del comercio de bienes industriales.

De acuerdo con su mandato, la Comisión tenía como objetivo principal el conseguir liberalizar el acceso de sus exportaciones industriales a México para el mismo año que EEUU y Canadá: 2003. En concreto, la propuesta original de la UE introducía una liberalización total del comercio industrial- que representa cerca del 93% del intercambio de bienes-en dos fases: el 82% inmediatamente y el 18% restante en 2003. México proponía en cambio un calendario considerablemente más largo: liberalizando de manera inmediata el 42.5% de las exportaciones industriales comunitarias a sus mercados, otro 6% en 2003 y el resto en diversas fases hasta 2009. Algunos analistas opinan que, para México el coste social de abrir el mercado mexicano de productos industriales por completo a EEUU, Canadá y Europa al mismo tiempo era demasiado alto.

Ante la negativa mexicana de flexibilizar su postura, el 14 de abril de 1999, -durante la cuarta ronda, la UE amenazó con interrumpir las negociaciones y buscar otro mandato del Consejo. El 17 de mayo de 1999, antes del inicio de la quinta ronda, México presentó

una nueva propuesta ofreciendo liberalizar cerca del 60% de las exportaciones industriales comunitarias para 2003 y en resto en fases hasta 2007, pero ofreciendo reducir sensiblemente los aranceles aplicados a los productos europeos que no se liberalizarían antes de 2003. La nueva oferta mexicana desbloqueó las negociaciones, aunque se continuó negociando sobre el asunto. A partir de la sexta ronda, las negociaciones se hicieron cada vez más complejas al abordar más detalladamente los temas más sensibles: acceso a mercado, reglas de origen, movimientos de capital y pagos y servicios.

Las sesiones de negociación durante la séptima y octava ronda fueron intensas y dinámicas. Esto permitió llegar a la siguiente ronda con acuerdos en la mayor parte de los temas. No obstante, la novena ronda resultó una de las más difíciles principalmente por que la fórmula que las partes idearon para resolver el tema de reglas de origen requería de negociaciones caso por caso. Finalmente, después de ser prolongada con reuniones extraordinarias, la novena y última ronda concluyó en Bruselas el 24 de noviembre de 1999. Esa misma tarde, el secretario de comercio de México, Herminio Blanco, y el Comisario de Comercio de la UE, Pascal Lamy, celebraron el fin de las negociaciones comerciales calificando al acuerdo como un pacto sin precedentes con el que ambas partes resultaban ganadoras.

4.3. Por que un TLC con la UE?

En este momento ha de concentrarse el análisis, básicamente en los aspectos comerciales dado que más adelante se analizarán los motivos políticos y estratégicos que son fundamentalmente los de mayor peso en la relación de ambas partes.

A pesar de las enormes asimetrías entre la UE y México, para el gobierno mexicano, los motivos para firmar un acuerdo comercial de la magnitud de un TLC son:

- 1) La UE es la primera potencia comercial y el mercado más grande del mundo.
- 2) La UE cuenta con casi 500 millones de habitantes, que la convierte en una potencial fuente de consumo y en un mercado seguro para los productos mexicanos en gran demanda.
- 3) La UE es el segundo socio comercial de México y la segunda fuente de IED
- 4) Entre 1994 y septiembre de 1999, México recibe 67.4 miles de millones de dólares de IED.
- 5) En septiembre de 1999 las casi 4 mil empresas con capital europeo representan el 23% de las 17,521 sociedades de IED en el país.
- 6) México es el único país que tiene seis TLC con ocho países del continente americano, y cada día le es más necesario extender su comercio al resto del mundo.
- 7) la UE concede trato preferencial a otros países de Europa, del Mediterráneo y excolonias y México quiere formar parte de estos beneficios y tener un acceso no solo preferencial, sino también al Mercado Único Europeo. Este TLC es el acuerdo más amplio que la UE ha firmado fuera de su región.

- 8) La industria mexicana cuenta con potencial para mejorar su posición como proveedor de la UE, aunque en estos momentos ocupe un lugar nada significativo en sectores como textiles y prendas de vestir; donde ocupa el lugar número 58, superado por China en el primer lugar y Turquía en el segundo como sus proveedores.
- 9) La firma del TLC permitirá diversificar las relaciones económicas, el destino de las exportaciones mexicanas y las fuentes de insumos para empresas nacionales, permitirá generar mayores flujos de inversión extranjera directa y alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y europeas para promover transferencia de tecnología.
- 10) Fortalecerá la presencia de México en el exterior, para constituir el centro estratégico de negocios como única economía en el mundo actual con acceso preferencial a la UE, EEUU, Canadá y a seis países latinoamericanos.

En palabras del Comisario de Comercio de la UE, Pascal Lamy, se trata del “más ambicioso tratado de libre comercio jamás negociado por la Unión Europea”. Al rededor del 52% de las exportaciones de la UE hacia México está libre de aranceles, la exportación de productos industriales europeos se abrirá gradualmente hasta alcanzar la total liberalización el 01 de enero del 2007.

México experimentó en el año 2000 un sólido crecimiento del 3.7%. El respaldo que el FMI dio a los presupuestos para ese mismo año otorgó mayor credibilidad a la política fiscal mexicana. Así como también para ese mismo año los mexicanos esperaban

un crecimiento del 4.5% acompañado de una contracción de la inflación. Todas estas previsiones de hecho muy positivas para México fueron parte de la causa para que México aprovechara la favorable coyuntura para la firma del tratado, ***que responde a una clara estrategia para reducir su excesiva dependencia de los Estados Unidos, país que en el 2000 asumía junto con Canadá, el 90% de las exportaciones mexicanas.***

Para Europa el tratado es igualmente beneficioso desde el punto de vista estratégico, pues la relación comercial bilateral se ha reducido enormemente en los últimos años especialmente desde la entrada en vigor del TLCAN. México ofrece, además una amplia serie de acuerdos de liberalización comercial con otros países de la región que puede convertir al país en centro de negocios en la región.

Se ha de destacar que este entorno favorable se producía a pocos meses de las elecciones presidenciales que se celebrarían el 2 de julio del 2000. Las reformas en el seno del Partido Revolucionario Institucional (PRI), con la celebración de elecciones primarias para la elección del candidato, y el consenso de los principales partidos en cuanto a los lineamientos básicos de su política económica, despejó la incertidumbre en los mercados.

4.4. El TLC para fortalecer la posición estratégica de México en el comercio mundial

El TLCUE, junto con otros acuerdos que ha firmado México, creará condiciones de certidumbre y seguridad jurídica en la relación de México con las principales potencias

inversionistas del mundo. La UE representa desde luego, grandes oportunidades para la exportación, además de que es un mercado potencial más grande que el estadounidense para las exportaciones de textiles y prendas de vestir mexicanas.

La apertura tiene dos caras, el fortalecimiento de las empresas europeas en México será benéfico para contrarrestar la invasión de bienes y servicios estadounidenses en el país.

El tratado permitirá a las firmas europeas en México competir en igualdad de condiciones con las estadounidenses, el acuerdo con la UE es estratégico, pues, de lo contrario, México se habría convertido en rehén de las empresas estadounidenses y de la tecnología de ese país. Además de representar un contrapeso, permitirá a México tener mayor acceso a la tecnología europea.

El tratado ofrece a las compañías recuperar una parte del “terreno perdido” en el mercado mexicano debido a la competencia por Estados Unidos y Canadá suscitada con la firma del Tratado de Libre Comercio en 1994.

5. La búsqueda de contrapesos a la unilateralidad de Estados Unidos

A principios de la década de los noventa, se conjugaron un conjunto de cambios que han modificado radicalmente el mapa político y económico mundial. La caída del muro de Berlín, la desintegración del bloque de países socialistas y el fin de la guerra fría ocurrieron casi paralelamente al descrédito del Estado de Bienestar y a la adopción de las políticas de liberalización y apertura comercial. Estos acontecimientos generaron el surgimiento de razonables temores hacia lo que se ha llamado la Pax Americana. La política anticomunista,

pretexto para la larga lista de intervenciones estadounidenses en América Latina durante la postguerra, ha sido substituida por la lucha contra otros enemigos. El narcotráfico se ha convertido en un sustituto funcional para el intervencionismo estadounidense. La invasión a Panamá en 1989, demostró los alcances que puede tener la unilateralidad de las concepciones de Estados Unidos. La doctrina Monroe se ha ajustado a los tiempos que le ha tocado vivir. Se puede llamar “Diplomacia del Dólar”, “El Gran Garrote”, “Política de la Buena Vecindad” o “Cruzada contra las drogas”; esencialmente siempre refleja las justificaciones para la intromisión en los países latinoamericanos.

Paralelamente, los cambios económicos mundiales que Henry Kissinger denominaba desde 1971 “multipolaridad”⁹⁸, en la actualidad han generado un claro mapa de bloques regionales en profunda competencia. El contradictorio proceso de globalización-regionalización ha dividido al mundo en tres grandes zonas: Estados Unidos, Japón y la UE. ***Desde esa perspectiva y de acuerdo con un gran número de analistas, América Latina y particularmente México jugarían un papel fundamental en “la rivalidad económica Norte-Norte”. Nuevamente vuelve a prevalecer la tesis del contrapeso.***⁹⁹

América Latina, después de la llamada “Década Perdida”, vivió dos procesos paralelos: en el ámbito económico, las dirigencias latinoamericanas apoyaron irrestrictamente las políticas de estabilización macroeconómica, al tiempo que comenzaron

⁹⁸ Henry Kissinger, *Política Exterior Americana*, Plaza & Janés Editores, México, 1971. Citado por Gloria Abella Armengol en México y la UE: Bilateralidad o contrapeso a Estados Unidos?, México y la UE frente a los retos del siglo XXI, p. 286.

⁹⁹ Gloria Abella Armengol en México y la UE: Bilateralidad o contrapeso a Estados Unidos?, México y la UE frente a los retos del siglo XXI, p. 286.

a transitar hacia la democracia formal. Sus economías profundamente debilitadas por razones estructurales y coyunturales quedaron virtualmente integradas a la versión actualizada de la Alianza para el Progreso, es decir, la Iniciativa para las Américas, anunciada a mediados de 1990 por George Bush y cuyo propósito es la creación de una zona de libre comercio desde Alaska hasta la Patagonia.

Según Jorge Castañeda, la nueva versión económica de la Doctrina Monroe, tenía por objetivo real reforzar las posibilidades de Estados Unidos para competir con otros bloques regionales: Japón y la Unión Europea¹⁰⁰, la reducción de las barreras comerciales de las exportaciones estadounidenses a América Latina, representaba una contribución barata y rápida, a la estabilización de las cuentas externas de EEUU, producto del déficit comercial que tenían bastante elevado con las devaluaciones del dólar que se volvían cada vez más difíciles.

Las siguientes cifras avalan esta afirmación: las exportaciones estadounidenses hacia América Latina crecieron con mayor rapidez, que hacia cualquier otra región del mundo; entre 1990 y 1994 se incrementaron en 79 por ciento, mientras que las importaciones lo hicieron solo en 38 por ciento. En ese mismo lapso, el déficit comercial estadounidense con los países desarrollados aumentó en un 207 por ciento y el total para todos los países en desarrollo fue casi de la mitad: 129 por ciento. En 1994, el intercambio

¹⁰⁰ Jorge Castañeda, pag. 53, citado por Gloria Abella Armengol en México y la UE: Bilateralidad o contrapeso a Estados Unidos?, México y la UE frente a los retos del siglo XXI, p. 287.

comercial de Estados Unidos con América Latina se hallaba aproximadamente en equilibrio y la balanza comercial ascendía a solo 514 millones de dólares.¹⁰¹

La fiebre de los acuerdos de libre comercio recorrió el mapa latinoamericano. En el caso del gobierno mexicano, el TLCAN fue el mejor ejemplo del concepto de modernización y de la visión de la relación con Estados Unidos. Carlos Salinas de Gortari encontró una justificación elemental para su política hacia Estados Unidos: el desinterés de los países de la Unión Europea por América Latina. En enero de 1990, en la Gran Bretaña, Salinas expresaba su temor por la “verdadera fascinación de la Europa Occidental y de los países industrializados” por los acontecimientos en Europa Oriental, esto quiere decir que uno de los principales intereses de la UE en ese momento era más bien con los países de la Europa Oriental, y ahora podemos ver como esos intereses se concretan con la adhesión de todos estos países, pues iban a ser seguramente enormes flujos de financiamiento e inversión la que se necesitaría para hacerlos crecer y que llegaran a tener unas economías más o menos equilibradas o por lo menos dar los primeros pasos para la similitud con los países integrantes de la UE de los quince. Para Junio de 1990 México y específicamente el Presidente Salinas estaba convencido de que el financiamiento europeo no estaba disponible.¹⁰²

¹⁰¹ CEPAL, “*Las políticas comerciales entre América Latina y Estados Unidos*”, <http://www.eclac.cl/español/noticias/notas>, p.3, citado por Gloria Abella Armengol en México y la UE: Bilateralidad o contrapeso a Estados Unidos?, México y la UE frente a los retos del siglo XXI, p. 288.

¹⁰² Carlos Salinas de Gortari, discurso en la Mesa redonda de Hombres de Negocios de los Estados Unidos, Washington, 06 de junio de 1990. Citado por Gloria Abella Armengol en México y la UE: Bilateralidad o contrapeso a Estados Unidos?, México y la UE frente a los retos del siglo XXI, p. 289.

En ese contexto, se abrieron las negociaciones para la firma del Acuerdo marco de Cooperación entre México y la Unión Europea, que después de dos años de negociaciones, se concluyó en 1991. Este Acuerdo no tuvo el impacto que se esperaba en los intercambios comerciales de México. Más bien como hemos podido constatar con las cifras presentas hasta el momento y las que se seguirán presentando a lo largo de este trabajo de 1991 a 1995 las exportaciones de México a la UE, se redujeron de 8.1 % a 4.4 %. Las importaciones procedentes de la UE, tradicionalmente habían presentado el 15 por ciento de las importaciones totales de México. Para finales de 1995 esa participación se había reducido a 9.4 por ciento.

Si en el terreno comercial pocos fueron los avances sustantivos que se lograron con el Acuerdo de 1991, debe destacarse la relevancia del diálogo político entre la UE y América Latina.

6. Dimensión Política de la Asociación

Además de instrumentar una zona de libre comercio y de establecer una asociación económica a largo plazo entre México y la UE, el acuerdo de asociación trasciende el ámbito económico para institucionalizar la asociación política y modernizar los esquemas de cooperación. A diferencia del TLCAN, este es un acuerdo integral que abarca prácticamente la totalidad de las relaciones entre México y la UE.

A pesar de que la parte comercial del acuerdo, ha sido el elemento que más interés ha despertado en la comunidad internacional, el elemento político del acuerdo de asociación, también tiene implicaciones importantes. *De acuerdo con algunos observadores, considerar que el único interés de la UE por México es de carácter económico refleja una visión a corto plazo: el significado geopolítico del acuerdo de asociación entre México y la UE cobra una importancia especial ante la creciente presencia e influencia de Estados Unidos en América Latina.* Una de las lecturas más interesantes que se derivan de este nuevo acuerdo es que, desde la perspectiva de la UE, la región latinoamericana desempeñará cada vez un papel más importante en el contexto político internacional.

Una de las principales implicaciones políticas de este acuerdo es la creciente interacción política e institucional entre México y la UE. Desde el proceso de asociación se ha dado una gran interacción política al más alto nivel. Tan solo en 1999, cinco mandatarios de la UE llevaron a cabo visitas de estado a México, asimismo desde que se inició el proceso de negociación de los acuerdos de asociación con la UE (10 de junio de 1997), Zedillo ha viajado en siete ocasiones a diversas ciudades europeas, construyendo un *momentum* político para lanzar y negociar el nuevo acuerdo.

En el marco del diálogo político institucionalizado y de los nuevos esquemas de cooperación que se han producido con la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación, los Gobiernos de México y la UE han debatido cada vez más temas de interés común. Igualmente, el acuerdo ha abierto la posibilidad de abordar los temas más delicados con una

mayor profundidad y alcance que en el pasado. Bajo el nuevo acuerdo México y la UE han incrementado el diálogo político y la cooperación en campos sensibles como: narcotráfico, lavado de dinero, derechos humanos, administración pública y democracia.

El debate parlamentario también ha desempeñado un papel importante. El 15 de enero de 1998, por ejemplo, el Parlamento Europeo condenó firmemente- mediante una resolución- el asesinato de 45 campesinos por parte de fuerzas paramilitares en el estado de Chiapas (22 de diciembre de 1997). Apoyándose en el recién firmado acuerdo de asociación, el Parlamento Europeo urgió al gobierno de México a que llevara a cabo las investigaciones necesarias. Después de varios meses tras realizar un análisis profundo de los avances de México en materia de derechos humanos y democracia, el PE ratificó el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, el 06 de mayo de 1999, por una amplia mayoría: 290 votos a favor 95 en contra y 31 abstenciones.

No obstante, el Acuerdo ha encontrado algunas dificultades para ser aprobado en los parlamentos nacionales de los estados miembros de la UE. Varios informes de varias organizaciones no gubernamentales en los que se denuncian situaciones de violación de los derechos humanos en México ha contribuido al debate parlamentario europeo y, en ciertos casos, a frenar el proceso de ratificación del Acuerdo de Asociación, una vez que Italia, Dinamarca y Luxemburgo, ratificaron el tratado, ya que fueron los últimos en hacerlo, las relaciones de México con la UE comenzaron el nuevo siglo potenciadas por ***una combinación sin precedentes entre un enfoque renovado de cooperación, la***

institucionalización y profundización del diálogo político y la instrumentalización de un amplio pacto de libre comercio.

Alcances: La firma de este acuerdo, ha abierto nuevamente grandes expectativas acerca de las relaciones entre México y la UE. Entre un buen número de analistas y funcionarios, tanto mexicanos como europeos, existe la percepción de que para la UE México ha adquirido un carácter estratégico, debido fundamentalmente a que el TLCAN le permitiría acceder al mercado estadounidense. México a su vez, podría contrarrestar los efectos negativos de la integración con Estados Unidos e incrementar sus posibilidades de exportación a otras regiones. Esta percepción cuando se contrasta con las tendencias económicas que prevalecen en los intercambios comerciales entre México y la UE, son demasiado optimistas. Además debe agregarse que EEUU ha redefinido su política exterior hacia América Latina y no obstante que el proyecto para construir el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas enfrenta obstáculos importantes, el gobierno mexicano está fungiendo como correa de transmisión de los objetivos estadounidenses frente a otros actores multilaterales y bilaterales en la región.

Por otra parte, los propósitos de la UE hacia América Latina son claros: el intercambio comercial juega un papel relevante pero no es su prioridad. El documento Actualidad y Perspectivas del Fortalecimiento de la Asociación 1996-2000, señala como el primero de sus objetivos hacia América Latina, “*el estrechamiento de los vínculos políticos*”, reforzando los mecanismos de diálogo; en este sentido señala: la paz, la democratización y los derechos humanos, continuarán siendo temas centrales. En un

segundo lugar ubica promoción del libre comercio y la integración regional que “*garantice la cohesión social y la sostenibilidad ambiental*” y en tercer lugar, impulsará la cooperación pero con un número limitado de objetivos y sectores de intervención para mayor impacto y transparencia”.¹⁰³

El panorama de las relaciones latinoamericanas con EEUU no es exactamente promisorio, pero se sostiene que la UE está dispuesta a instrumentar un proyecto “alternativo” al de Estados Unidos en América Latina.

Apreciación política: En el ámbito político, el Acuerdo con la UE puede ser apreciado desde dos perspectivas: por una parte destaca su relevancia en el sentido de que los europeos pueden constituir una voz alterna a la de Estados Unidos en temas que ya se han convertido en parte sustantiva de la agenda internacional. Por la otra, la inclusión de la “Cláusula democrática” en el acuerdo, representa un auténtico, reto al aparato conceptual de la política exterior de México y a la resistencia del gobierno mexicano a la transparencia en asuntos que hoy son puntos estratégicos y neurálgicos en las negociaciones internacionales: la democracia, y el respeto a los derechos humanos.

¹⁰³ Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. Unión Europea-América Latina: actualidad y perspectivas del fortalecimiento de la Asociación, 1996-2000, Bruselas, noviembre 23, 1995. Citado por Gloria Abella Armengol en México y la UE: Bilateralidad o contrapeso a Estados Unidos?, México y la UE frente a los retos del siglo XXI, p. 292.

IV CONTENIDO Y PARTICULARIDADES DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN EL TRATADO A SUS CUATRO AÑOS DE APLICACIÓN (2000-2004)

1. Contenido y particularidades del tratado

1.1. Acuerdo Global, Acuerdo Interino y Acta final

El primero de octubre del año 2000 entró en vigor el acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la comunidad Europea y sus estados miembros, firmado el 8 de diciembre de 1997 y usualmente denominado **Acuerdo Global** México-Unión Europea. Este Acuerdo Global sustituye al acuerdo marco de cooperación entre México y la Comunidad Europea, firmado el 26 de Abril de 1991.

El acuerdo global contiene tres vertientes: diálogo político, cooperación y comercio. Su administración responde a un Consejo Conjunto México-Unión Europea que adopta todas las decisiones necesarias para la buena marcha de las distintas vertientes del acuerdo.

En su vertiente de diálogo político, el Acuerdo Global institucionaliza novedosos mecanismos de concertación a nivel de Jefes de Estado y de Gobierno, así como de reuniones de ministros, de funcionarios especializados de alto nivel y de representantes diplomáticos, sin embargo establecía que las disposiciones en materia de diálogo político y cooperación quedarían suspendidas hasta la adopción de las decisiones referidas a la

liberalización, de esta forma se pretendía asegurar una aplicación integral de su contenido y evitar que, ante las dificultades que pudieran surgir en materia de liberalización el acuerdo quedaría reducido al diálogo político y a la mera gestión de una cooperación económica que, no era relevante para México.

En la vertiente de cooperación, el acuerdo identifica 29 sectores prioritarios, incluyendo democracia, derechos humanos y lucha contra el narcotráfico y el lavado de dinero, campos de acción nuevos que ya eran objeto de acciones conjuntas en el Acuerdo de 1991 pero no se mencionaban en el acuerdo anterior, por tanto en esta materia es más amplio que el de 1991.

En materia comercial, el Acuerdo tiene como objetivo lograr “la liberalización bilateral y preferencial progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios, de conformidad con las normas de la OMC y teniendo en cuenta la sensibilidad de determinados productos y sectores de servicios”. Es importante observar que este objetivo es, en principio, más amplio que el de los acuerdos de cuarta generación firmados con Chile y MERCOSUR, que se limitan a establecer un marco para intensificar las relaciones con el fin de fomentar el incremento y la diversificación de sus intercambios comerciales y preparar la ulterior liberalización progresiva y recíproca de los mismos.

En ninguno de los tres acuerdos hay fechas para la liberalización, pero el acuerdo con México establece el Consejo Conjunto integrado por la Comisión los Estados Miembros y México, quienes decidirían las medidas y el calendario de la liberalización del

comercio de bienes y servicios, de los movimientos de capitales y de pagos, y la apertura de los mercados de contratación pública.

Este Acuerdo Global es el instrumento más amplio y sofisticado que la Unión Europea ha celebrado con un país no miembro y, representa la iniciativa más importante emprendida por México en el contexto de la construcción de una nueva relación, más estrecha, sólida y provechosa con Europa.

Para evitar el inicio y celebración de las negociaciones comerciales hasta que el procedimiento de aprobación del Acuerdo Global estuviera concluido, se estableció el **Acuerdo Interino**, que no requiere de la ratificación de los parlamentos de los Estados Miembros. Este acuerdo reproduce las disposiciones del Acuerdo Global en aquellas materias comerciales que son competencia comunitaria, es decir, comercio de bienes, compras del sector público, políticas de competencia, algunos aspectos de propiedad intelectual y solución de controversias, y establece un Consejo Conjunto que a nivel ministerial, es el encargado de llevar a cabo las negociaciones comerciales cubiertas por este Acuerdo.

El acuerdo interino es una novedad significativa en el contexto de las relaciones entre la UE y América Latina, y fue presentado por la Comisión Europea como una vía rápida *fast track* de negociación porque las decisiones adoptadas al amparo del acuerdo interino serían válidas y por lo tanto de aplicación inmediata desde el momento en el que entrara en vigor el Acuerdo Global.

Una vez que concluyeran las negociaciones comerciales, el consejo conjunto del Acuerdo Interino tomaría las decisiones en materia de competencia de la Comunidad. En el momento en que El Consejo Conjunto del Acuerdo Global adoptó como suyas las decisiones del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino, este dejó de existir.

1.2. Contenido del Acuerdo Comercial México-UE

El acuerdo entre México y la UE tiene pocos precedentes históricos. Cuatro elementos importantes explican su carácter único: primero, es la primera vez que la UE negocia un TLC con un país de América Latina; segundo, mediante este acuerdo se genera el primer vínculo de libre comercio entre uno de los miembros del TLCAN y los quince miembros de la UE; tercero, el TLC negociado con México representa el acuerdo comercial más ambicioso que la UE ha negociado hasta el momento y cuarto; es la primera vez que México negocia un TLC directamente condicionado a factores políticos como el respeto de los principios democráticos y los derechos humanos.

En términos de cobertura, el acuerdo de libre comercio entre la UE y México es muy amplio.

1. La liberalización progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios
2. la liberalización de la inversión y pagos relacionados
3. la apertura de los mercados de contratación pública de las partes
4. la protección de los derechos de propiedad intelectual
5. la cooperación en materia de competencia

6. el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias.

El acuerdo contiene tres capítulos principales: económico-comercial, política y cooperación.

1.2.1. Concertación Política

Se acordó institucionalizar el diálogo entre ambas partes el cual se efectuaría de conformidad con la “Declaración conjunta de México y la UE sobre diálogo político” (contenida en el Acta Final que es parte constitutiva del acuerdo). Sus objetivos son establecer “lazos duraderos de solidaridad que contribuyan a la estabilidad y prosperidad en sus regiones respectivas; actuar a favor del proceso de integración regional; y fomentar un clima de comprensión y tolerancia entre los pueblos y las culturas respectivas”.

La parte política del acuerdo abre nuevas oportunidades para que el gobierno mexicano mantenga encuentros sistemáticos con funcionarios de la UE y de los gobiernos de los estados miembros. En este capítulo las partes se comprometieron a institucionalizar un diálogo político sobre temas bilaterales e internacionales de interés común. Dicho diálogo debería fomentar iniciativas conjuntas en los ámbitos de la paz, la seguridad y el desarrollo regional.

Se previó que los contactos entre ambas partes serían efectuados a tres niveles- presidencial, ministerial y de altos funcionarios-, y a través de los canales diplomáticos habituales.

Además de permitir concertar y emprender acciones coordinadas en el plano internacional, el Acuerdo serviría para fortalecer los mecanismos de diálogo y cooperación en que ambas partes participan, como son las reuniones del Grupo de Río con la UE, la Cumbre de América Latina y el Caribe con la UE, y el mecanismo de coordinación y cooperación en materia de droga entre América Latina y el Caribe y la UE.

1.2.2. Asociación Económica

En materia comercial el objetivo fundamental que fija el Acuerdo Global es el establecimiento de una zona de libre comercio, que cumpla con las normas pertinentes de la OMC. Para evitar retrasar el inicio y la celebración de las negociaciones comerciales hasta que el procedimiento de aprobación del Acuerdo Global estuviera concluido, se estableció el Acuerdo Interino, que no requería de la ratificación de los parlamentos de los Estados Miembros. Este acuerdo reproduce las disposiciones del acuerdo global en aquellas materias comerciales que son competencia comunitaria, es decir, comercio de bienes, compras del sector público, políticas de competencia, algunos aspectos de propiedad intelectual y solución de controversias, y establece un consejo conjunto que a nivel ministerial, es el encargado de llevar a cabo las negociaciones comerciales cubiertas por este acuerdo.

El Acuerdo Interino entró en vigor el 1 de julio de 1998. El 14 de julio de ese mismo año se reunió el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino, acto con el que se iniciaron formalmente las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México y la UE.

En la misma fecha en que se firma la Declaración de Lisboa (23 de marzo del 2000), se reúne el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino para adoptar *los resultados de la negociación comercial* que entró en vigor el 1 de junio de 2000.

❖ **Comercio de bienes industriales.** En ese momento se planteaba como uno de los resultados de las negociaciones que México habría liberalizado el 52 % de sus productos industriales en el año 2003 (el 47% a la entrada en vigor del acuerdo y el otro 5% en el año 2003). El 48% restante sería liberalizado en 2005 o 2007 dependiendo del sector; durante este período, el arancel que pagaran estos productos restantes al entrar a México no podría ser mayor a un 5%. La Unión Europea, sin embargo terminaría de liberalizar todos sus sectores industriales en el año 2003 (un 82% fue liberalizado a la entrada en vigor el 1 de junio del 2000 y el 18% restante el 01 de enero del año 2003).

❖ **Comercio de bienes agrícolas y pesqueros.** Se liberalizó el 62% de los intercambios, los rubros más sensibles tendrían un período de desgravación de 10 años. Entre los productos mexicanos beneficiados por esta liberalización destacan algunas de las exportaciones agrícolas importantes como jugo de naranja concentrado, aguacates y flores. En los productos pesqueros se liberalizaría el 99% del volumen del comercio.

❖ **Comercio de Servicios.** Se acordó liberalizarlos en un período no mayor a diez años. Incluía todos los sectores con la excepción de servicios audiovisuales, cabotaje y transporte aéreo.

❖ **Inversiones y pagos relacionados.** La liberalización de las inversiones se iniciaría en tres años, es decir, en el año 2003. En cambio, la liberalización progresiva de los pagos relacionados con inversionistas iniciaría a partir de la entrada en vigor del acuerdo de libre comercio.

❖ **Propiedad Intelectual, competencia y solución de controversias.** El acuerdo establece la protección de la propiedad intelectual (incluyendo patentes, marcas y derechos de autor) al más alto nivel de los estándares internacionales. Se previó que se crearía un comité especial responsable de garantizar el cumplimiento de las normas internacionales en esta materia. En lo que se refiere a competencia, se incluiría mecanismos de cooperación para asegurar el cumplimiento de las legislaciones de ambas partes, así como el mecanismo de solución de controversias que se crearía.

1.2.3. Cooperación

El capítulo de cooperación determina acciones en 29 sectores, e incluye la institucionalización del diálogo en asuntos económicos y de cooperación. En algunos casos se previó la negociación de acuerdos sectoriales. Los casos de ciencia y tecnología, educación y formación profesional, responden a un planteamiento mexicano. Otros fueron impulsados por la UE: pesca, medio ambiente, cooperación aduanera, promoción y protección de inversiones y todo para evitar la doble tributación.

Se incluyen también la **cooperación social y política**, novedoso elemento que enriquece la relación bilateral, y permitiría realizar acciones conjuntas para impulsar la cooperación regional con Centroamérica y el Caribe o, en su caso, con los países sudamericanos.

El papel que representa el Consejo Conjunto en materia de cooperación responde a la necesidad de que se de una debida administración del tratado. Este Consejo se reuniría periódicamente a fin de intensificar y perfeccionar la cooperación prevista en el Título VI del acuerdo¹⁰⁴. El Comité Conjunto, órgano que asiste al Consejo Conjunto se reúne una vez al año, alternativamente en Bruselas y México.

El Consejo Conjunto tiene entre sus objetivos dar mayor dinamismo y actualizar la cooperación. A diferencia de la Comisión Mixta prevista en el Acuerdo Marco de 1991 que en su calidad de órgano asesor tiene únicamente facultades de evaluación, el Consejo Conjunto es un órgano facultado para tomar decisiones y hacer recomendaciones. El nuevo Acuerdo incluye una cláusula evolutiva que, además de permitir el aumento de los niveles de cooperación admite la conclusión de acuerdos sectoriales no contemplados de manera específica en el mismo.

A partir de la entrada en vigor del Acuerdo Global, toda decisión adoptada por el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino, incluida la relativa al libre comercio de bienes que

entró en vigor el 01 de julio del 2000, sería considerada como adoptada por el nuevo Consejo Conjunto, previsto en el Acuerdo Global.

1.3. Las discrepancias en torno a la Cláusula Democrática

En cualquier caso, el acuerdo debería estar fundado sobre los principios democráticos y la vigencia del Estado de Derecho. Estos principios serían, desde la perspectiva de la UE, un “elemento esencial” de las relaciones entre las dos partes. La “cláusula democrática”, sin embargo, ya fue un escollo para la firma del acuerdo marco de 1991. La posición mexicana inicial que contaba con un amplio respaldo interno, era contraria a aceptar dicha cláusula, que se consideraba una imposición unilateral y un inaceptable condicionamiento de las relaciones económicas y de cooperación.

El veto mexicano a algunos proyectos de cooperación comunitaria en materia de democratización revela la extrema sensibilidad de esta cuestión. A mediados de 1996, la representación mexicana en Bruselas logró impedir que la Comisión cofinanciara con 320,000 dólares al proyecto “Servicios para la paz 1997 de la Comisión Nacional de Intermediación CONAI. En 1997 el propio canciller Gurría se dirigió a la Comisión Europea para impedir la aprobación definitiva de la financiación de observadores electorales de la Academia Mexicana de Derechos Humanos, una ONG independiente que ya había recibido fondos comunitarios. En ambos casos, la Comisión no había realizado las consultas pertinentes. Según la cancillería mexicana, el Acuerdo de 1991 no se extendía al ámbito político, y por lo tanto esa subvención era “una intromisión inaceptable” en los

¹⁰⁴ Título IV incluía: a) el intercambio de información y la revisión periódica de la evolución de la

asuntos internos de México, Pero la cuestión de fondo era otra, ya que el propio Gobierno mexicano reconoció que el veto no era ajeno al debate sobre la cláusula democrática.

La crisis de legitimidad del sistema político, las carencias que existían en materia de derechos humanos y las situaciones de impunidad presentes en México, en el contexto del proceso de transición que atravesaba el país para entonces, habían realzado la importancia de la cláusula. El Parlamento Europeo que mostró especial preocupación por estos temas, consideró ineludible la inclusión de esta cláusula en el nuevo acuerdo, y que la vigencia de este fuera condicionada a su estricta observancia.

2. Relaciones México-UE después del TLCMUE

2.1 Contexto Político

El 01 de diciembre del año 2001, Vicente Fox Quesada (Partido Acción Nacional) se convirtió en el Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos. Con su victoria finalizó un período 71 años marcado por la permanencia en el poder del Partido Revolucionario Institucional (PRI) que nació de la situación política de la era post revolucionaria.

Este proceso representa la entrada definitiva de México a un sistema pluripartidista. Esto es aún más claro ya que, el Presidente entrante no contaba con la mayoría ni en la Cámara de Diputados ni en el Senado. El nuevo Presidente no tenía control sobre el

cooperación; y b) la coordinación y supervisión de la aplicación de los acuerdos sectoriales.

Congreso por lo que debía negociar y formar coaliciones con los dos partidos más importantes de oposición, PRI y PRD (Partido de Revolución Democrática), para poder impulsar su programa de gobierno.

A continuación las prioridades del nuevo gobierno:

1. Crecimiento económico y una mejor distribución de la riqueza.
2. Desarrollo de los recursos humanos a través del fortalecimiento de los sistemas de educación y capacitación.
3. Consolidación del estado de derecho y reforma del sistema judicial.

La necesidad de conseguir una solución pacífica y duradera al conflicto de Chiapas entre las autoridades mexicanas y el EZLN (Ejército Zapatista de Liberación Nacional) seguía siendo una prioridad ineludible de la agenda política.

Chiapas, era en este sentido, una muestra de los retos que tenían que enfrentar las nuevas autoridades en los temas más amplios de la pobreza, la integración de las poblaciones indígenas (alrededor de 10% de la población del país), de los derechos humanos y del buen funcionamiento del estado. Para la Unión Europea la solución al problema de Chiapas refleja un aspecto fundamental para el respeto de los derechos humanos y valores democráticos en México, no solo en el sur del país, sino en las regiones fronterizas con los Estados Unidos, en donde la migración constituye un importante problema político.

2.2. Relaciones bilaterales

Las relaciones bilaterales están gobernadas por el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, firmado el 8 de diciembre de 1997 en Bruselas, que entró en vigor el 01 de octubre del año 2000 (publicado en el Diario Oficial L 276 del 28 de octubre del 2000).

El acuerdo está basado en los principios democráticos y de respeto a los derechos humanos fundamentales, los cuales constituyen un “elemento esencial” que “inspira las políticas internas y externas de las partes”. Asimismo, institucionaliza un intenso diálogo político al más alto nivel y extiende la cooperación bilateral ya existente en el Acuerdo Marco de 1991.

Con respecto al comercio, tiene como objetivo el establecimiento de un área de libre comercio de bienes y servicios, la apertura recíproca de los mercados de compras gubernamentales, la liberalización de los movimientos de capital y pagos, así como la adopción de leyes y políticas en materia de competencia y protección a los derechos de propiedad intelectual.

Los aspectos comerciales del acuerdo han sido adoptados a través de las siguientes decisiones del Consejo Conjunto México-Unión Europea:

- 1) Decisión 2/2000 adoptada el 23 de marzo del 2000 por el Consejo Conjunto México-Unión Europea (la decisión fue publicada en el Diario oficial L 157 del 30

de Junio del 2000, los anexos fueron publicados en el Diario Oficial L 245 del 29 de septiembre de 2000). Esta decisión entró en vigor el 01 de Julio del 2000 y establece los compromisos necesarios para la puesta en marcha de:

1. la progresiva y recíproca liberalización del comercio de bienes, en conformidad con el artículo XXIV del GATT 1994;
2. la apertura de los mercados de compras gubernamentales para ambas partes;
3. el establecimiento de mecanismos de cooperación en materia de competencia;
4. un mecanismo de consultas con miras a alcanzar soluciones mutuamente satisfactorias en caso de dificultades en la protección de la propiedad intelectual; y
5. el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias.

2) Decisión 2/2001 de aplicación de los artículos 6, 9,12 (2) (b) y 50 del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación adoptado el 27 de Febrero del 2001 por el Consejo Conjunto México-UE (publicado en el Diario Oficial I 70 del 12 de Marzo del 2001) Esta decisión entró en vigor el 01 de marzo del 2001 y establece los compromisos necesarios para la puesta en marcha de:

1. la progresiva y recíproca liberalización del comercio en materia de servicios, en conformidad con el artículo V del GATT.
2. la progresiva liberalización de las inversiones y pagos relacionados;

3. Asegurar una adecuada y efectiva protección a los derechos de propiedad intelectual, de conformidad con los más altos estándares internacionales;
y
4. El establecimiento de un mecanismo de solución de controversias.

2.3. Relaciones de Cooperación

A fin de dar mayor coherencia a la cooperación, incluida en el capítulo VI del “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la UE” y jerarquizar las áreas prioritarias e identificar los medios financieros de que dispondrían ambas partes para dar contenido a este capítulo, México y la UE acordaron un “Documento de Estrategia 2000-2006” con grandes principios y objetivos generales:

- Consolidación del Estado de Derecho (reforma del estado)/apoyo institucional.
- Crecimiento económico/apoyo a las reformas económicas-competitividad
- Lucha contra la pobreza/desarrollo social
- Cooperación técnica, científica, educativa y cultural.

También se ha suscrito un “Acuerdo Marco de Financiación” a fin de evitar que cada proyecto de cooperación específico que se inicie sea revisado jurídicamente de manera ad-hoc y se ha firmado el “Memorandum de Entendimiento” que consigna los sectores específicos en los que debe concentrarse la cooperación.

3. El TLC a sus cuatro años de aplicación

En esta parte del trabajo de investigación se pretende presentar, por un lado, las previsiones que se hacían previo a la aplicación del tratado en cuanto a los flujos de comercio e inversión y la evolución en las relaciones entre ambas regiones producto de la aplicación del mismo, pero por otro lado también se presentan las cifras reales a los cuatro años de aplicación del tratado.

3.1 Efectos Económicos e implicaciones con el TLC

3.1.1. Análisis de los posibles efectos sobre los flujos de comercio

En la década de los noventa, la participación de la UE en el comercio exterior de México se redujo considerablemente: del 11% en 1990 al 6% en 1998. Por su parte, México seguía desempeñando un papel modesto en las transacciones comerciales externas de la UE: en 1999, fue su socio comercial número 21 en términos de exportaciones y 34 en importaciones. Esto se ha debido principalmente a que ambas partes han firmado diversos ALC y acuerdos preferenciales que sitúan en desventaja a los exportadores comunitarios en el mercado mexicano y a los mexicanos en el mercado europeo. El nuevo ALC México UE terminará gradualmente con esta situación.

Según los cálculos del IRELA en su informe del 21 de marzo de 2000, establece que en sus primeros cinco años de aplicación el nuevo ALC podría duplicar el comercio entre México y la UE, alcanzando los 34,000 millones de dólares en 2004. Continúa el informe que también era probable que, con el impulso de este nuevo acuerdo, en 2005 México gaste

más dólares per cápita en importaciones de la UE que en Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

En 1998, el gasto per cápita de los mexicanos en importaciones comunitarias ya se acercaba al del MERCOSUR, con 113 y 136 dólares respectivamente. Cabe destacar que la capacidad importadora de México ha crecido significativamente en los últimos años. En 1998 México importó 104.100 millones de dólares: más que los cuatro países del MERCOSUR juntos (con 96.700 dólares).

En el 2000 era visible que precisamente las importaciones de bienes europeos a México serían las que crecerían a corto plazo. Se argumentaba que las exportaciones mexicanas a la UE tenderían a reaccionar con menos dinamismo en las primeras fases del libre comercio, subrayando como factores determinantes: los mayores grados de internacionalización de las PYMES europeas con relación a las mexicanas; el hecho de que una gran parte de las exportaciones mexicanas son producto del comercio intrafirma por parte de grandes transnacionales estadounidenses; y los altos grado de integración económica entre México y EEUU, que inducían a las empresas exportadoras mexicanas con escasa experiencia transnacional a concebir el mercado estadounidense como su mercado natural en el exterior.

Si bien el acuerdo toma en cuenta las asimetrías entre México y la UE en los períodos de desgravación arancelaria y las reglas de origen, existía un riesgo real de que a corto plazo se incrementara el déficit de México con el bloque europeo. En 1998, ese

déficit aumentó por tercer año consecutivo alcanzando su nivel más alto en toda la década (7800 millones de dólares) sin embargo era una probabilidad que a mediano plazo el comercio bilateral no solo se potenciara sino que se equilibrara. En el 2000, México mantenía superávit comerciales con todos los países con los que había firmado ALC (excepto con Canadá). Además el nuevo acuerdo también abriría oportunidades de negocio intrafirma entre México y la UE lo cual dinamizaría el comercio en ambos sentidos.

Con la aplicación de este nuevo acuerdo era probable decía el informe de IRELA que la UE recuperara sus niveles de participación en el comercio exterior de México. Aunque, difícilmente superaría los niveles de participación a mediados de los años ochenta, cuando el comercio con la UE representaba el 20% del comercio exterior mexicano.

Según el mismo informe del IRELA del 21 de marzo del 2000 el efecto del acuerdo sobre la diversificación de las relaciones comerciales de México con el exterior podría no ser tan importante como se esperaba. Se ha tendido a sobredimensionar la capacidad diversificadora del ALC con la UE. A pesar del gran éxito que representa para México el haber logrado negociar libre comercio con el bloque europeo, y de que el comercio bilateral crecería a un ritmo más dinámico, se argumentaba que lo más probable sería que los mexicanos seguirían realizando entre el 75% y el 80% de su comercio exterior con EEUU. Destacan cuatro razones principales:

- La potencia importadora de Estados Unidos constituye una fuerza de atracción determinante para México. Desde hace muchos años, EEUU es el principal

importador del mundo: sus importaciones alcanzaron la cifra record de 1.230.000 millones de dólares en 1999. Además, la economía estadounidense consume más de lo que produce, incurriendo en fuertes déficit comerciales cada año. Las exportaciones mexicanas se ven beneficiadas por este hecho. En 1999, el déficit comercial de EEUU rebasó los 270,000 millones de dólares y las exportaciones mexicanas a este país sumaron 120,000 millones.

- Los factores neoeconómicos, incluyendo una frontera común de más de 3000 Km., seguirán desempeñando un papel fundamental en el comercio entre México y EEUU. La combinación entre la cercanía geográfica y el TLCAN ha producido una nutrida red de negocios, distribución y servicios entre México y EEUU que se perfila como la base para una integración económica cada vez más intensa.
- La estrategia mexicana de negociar ALC con terceros países aún no se ha traducido en diversificación. Entre 1992 y 1998, México concretó ALC con siete países además de EEUU (Bolivia, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Nicaragua y Venezuela), sin embargo, durante ese período la participación estadounidense en el comercio exterior de México se incrementó, pasando del 75.2% a un 80.6%.
- Los niveles de integración informal entre México y la UE, que resultan clave en los procesos de integración económica, son aún limitados. En contraste, las dinámicas de la integración informal (social, cultural, empresarial, laboral, académica, etc.) entre México y EEUU es muy alta y cada día mayor. La Encuesta Mundial de

Valores de la Universidad de Michigan destacaba que ya en 1990 el 60% de los mexicanos aceptaba integrar un solo país con EEUU, si ello significaría una mejor calidad de vida. Desde esa perspectiva, y tomando en cuenta que las distancias con Europa son aún mayores, sería importante que en el futuro se realice algún tipo de análisis para valorar si las distancias entre ambas regiones finalmente no han sido un obstáculo.

3.1.2. Análisis de los posibles efectos sobre los flujos de inversión

Desde el año 2000 se destacaba que el acuerdo podría tener un efecto particularmente importante sobre los flujos de IED europea hacia territorio mexicano. En los últimos años, la participación de las empresas europeas en los flujos de IED que México capta ha sido relativamente baja, sobretodo si se compara con el papel de Estados Unidos. De acuerdo con datos de la Delegación de la Comisión Europea en México, entre 1994 y 1998, la IED comunitaria en México representó solamente una quinta parte del total captado por este país en dicho período. Con solo el 5% que el ALC lograra desviar de la IED europea que no se invierte usualmente en México- equivalente a 190.000 millones de dólares según cifras de 1998- hacia territorio mexicano, los flujos anuales de IED a este país podrían acercarse a los 29.000 millones de dólares (cifra similar a la IED en Brasil en 1998).

También existía la probabilidad de que las empresas europeas que exportan al mercado estadounidense consideraran hacerlo desde México aprovechando la mano de obra

mexicana que en el marco del TLCAN ha demostrado ser más barata y productiva en muchos sectores industriales. Un factor importante en este sentido es que EEUU es el principal mercado extrarregional de la UE. En 1998, las exportaciones comunitarias a este mercado rebasaron los 160.000 millones de dólares. En sectores importantes como el automotriz y el de maquinaria eléctrica- las dos principales exportaciones de la UE en 1998 en términos de valor- era probable que México incrementara su importancia en las estrategias empresariales europeas de acceso al mercado estadounidense.

México resultaría también más atractivo para las empresas europeas que ya estaban produciendo en EEUU. Con el acuerdo entre México y la UE algunas de estas empresas podrían considerar trasladar parte de sus procesos productivos o sus plantas enteras desde EEUU a México motivadas por una ventaja adicional además del acceso libre de aranceles al mercado estadounidense y la mano de obra barata: al producir en México, podrían importar sus insumos europeos sin pagar los aranceles que pagaban al producir en EEUU. Este tipo de empresas- que podrían ser de los principales beneficiarios con el ALC entre México y la UE- tienen un peso importante en la región: en 1998, la IED europea en EEUU se triplicó alcanzando 155.000 millones de dólares, manteniendo la posición de la UE como principal fuente de IED en la economía estadounidense.

Adicionalmente, algunas de las grandes empresas estadounidenses que exportan a la UE, que cuentan con plantas de producción en México y que incorporan suficientes proporciones de contenido local en su proceso productivo, también comenzarían a calcular los beneficios potenciales de exportar a Europa desde México. Este sería uno de los frutos

más importantes que el nuevo ALC brindaría en el campo de los flujos de comercio e inversión entre México y la UE: un creciente comercio intrafirma que genere interdependencia sectorial como ha sucedido, toda proporción guardada, en el TLCAN.

Tomando en cuenta el ALC con la UE y el que México firmó el 06 de marzo de 2000 con Israel, una empresa podrá exportar ahora desde México libre de aranceles a 23 países diferentes entre América del Norte, América Latina, Europa y Medio Oriente. Las negociaciones que se llevan a cabo con otros 12 países de América Latina y que se preparan con Japón incrementarán esta ventaja comparativa de México: ser una de las mejores localizaciones mundiales para las empresas transnacionales.

Con este ALC, la postura de México y la UE como promotores del libre comercio se ve fortalecida. También la confianza de los inversores en la perspectiva económica de México crecerá. No obstante, como todo nuevo acuerdo, este ALC también implica polémicas, riesgos y desafíos. Se ha destacado, por ejemplo, que una vez más México podría estar abriendo sus mercados sensibles demasiado rápido en perjuicio de sus PYMES; o que la UE ahora difícilmente podría negar los mismos beneficios a países como los miembros del MERCOSUR y Chile. En todo caso, tres cuestiones serán cruciales para que el ALC brinde sus mejores frutos: que el déficit comercial de México con la UE no crezca más a raíz del acuerdo; que se incremente la interacción social y con ella los niveles de integración informal entre ambas partes; y que se generen con el tiempo mecanismos de comercio e inversión que este acuerdo producirá a mediano y largo plazo.

Ahora que han pasado cuatro años de aplicación del tratado es importante brindar lo que son los datos reales de las relaciones entre ambas regiones, pues en términos generales han sido muy positivas, según informes de la Delegación de la Comisión Europea en México.

3.2 A cuatro años de relaciones privilegiadas

Efectivamente han pasado cuatro años desde la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y México. El balance es globalmente muy positivo, tanto en lo que se refiere a las cifras del intercambio comercial y de inversión, como en lo que concierne a la intensificación del diálogo institucional en materia comercial.

No hay que olvidar, además, que el pasado 1 de Mayo de 2004 la Unión Europea se amplió a 10 nuevos Estados Miembros. Este evento, de alcance histórico para la Unión, tiene implicaciones políticas, económicas y culturales de gran magnitud, no sólo en su interior, sino también en las relaciones de la UE con países terceros. En el caso de México, en particular, la ampliación implica que la relación comercial privilegiada existente entre las partes desde la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio se ha extendido a los 10 nuevos Miembros de la Unión. Por lo tanto, la ampliación tendrá un efecto muy tangible para los empresarios mexicanos y de los nuevos Países Miembros, que pueden aprovechar, desde el 1° de mayo, de una área de libre comercio de más de 550 millones de consumidores.

En cuanto a la evolución del comercio entre México y la UE, de acuerdo a las cifras de importación de cada parte, en los primeros dos años de vigencia del acuerdo los flujos

comerciales bilaterales se incrementaron muy significativamente. Las ventas mexicanas al mercado de la UE registraron el mayor dinamismo, aumentando de 45.5%, mientras que las exportaciones europeas a este país crecieron de 25%. Si estos resultados son muy alentadores, es preciso subrayar que en los últimos dos años el dinamismo de la relación comercial se ha visto considerablemente reducido. Sin lugar a duda, el difícil contexto que atraviesa la economía mundial, caracterizado por un generalizado estancamiento de los flujos comerciales, ha frenado la brusca aceleración en el crecimiento del comercio que se registró en el año 2000, como consecuencia tanto de la entrada en vigor del acuerdo, como de un efecto de "anticipación". Sin entrar en el detalle de las cifras de comercio, estos resultados parecen apuntar a que en los primeros meses de su vigencia el acuerdo ha sido capaz de estimular significativamente los flujos comerciales y que sucesivamente, en un contexto económico adverso, ha permitido limitar los efectos negativos de la desaceleración económica.

Estos resultados se justifican, en primer lugar, por el hecho que el acuerdo, reduciendo la carga de impuestos a la importación, ha incrementado el atractivo de los mercados europeo y mexicano para los exportadores de ambas partes. Y no tiene que sorprender que el impacto sobre los flujos de comercio haya sido inmediato, dado que la transición hacia el libre comercio establecida en el acuerdo es muy rápida -cuanto menos para los productos industriales, que constituyen más del 90% del intercambio. Rápida, pero asimétrica, en el reconocimiento de los diferentes niveles de desarrollo y necesidades de adaptación a la competencia de los sectores empresariales europeo y mexicano. Ya a la entrada en vigor del acuerdo la mayor parte de las exportaciones de México (más del 80%) pudieron ingresar a la UE libres de aranceles, así como la mitad de las exportaciones de la

UE a México. A partir del 1ero de Enero de 2003, la eliminación de las tarifas arancelarias está prácticamente completada para la casi totalidad del comercio bilateral. Todos los productos industriales mexicanos pueden ingresar a la UE "duty free" y para los productos de origen europeo todavía sujetos a impuestos los aranceles máximos aplicables son de 5% comparado con arancel máximo que llegaba hasta 35% antes del acuerdo.

Más allá de la simple reducción de las barreras arancelarias, el acuerdo comprende también la liberalización de los servicios, la apertura mutua de mercados de compras públicas y la adopción de disciplinas en cuanto a políticas de competencia, inversión y propiedad intelectual, así como un mecanismo de resolución de las controversias enteramente compatible con las reglas de la Organización Mundial del Comercio. Todos estos son elementos esenciales para infundir en los operadores la necesaria confianza y certidumbre jurídica para abordar los respectivos mercados y facilitar la toma de decisiones de inversión. No obstante, también en el rubro de las inversiones, el peso de los Estados Unidos en México es preponderante, pero la presencia de inversión directa europea en México ha tradicionalmente sido importante, representando, entre enero 1999 y marzo 2004, casi el 26% de la IED total. Claramente, en el caso de la inversión, el atractivo de México para las empresas europeas es representado no solo por la entrada en vigor del acuerdo comercial entre las dos partes, sino por la existencia de la extensa red de acuerdos de libre comercio que une México a 32 países, la cual garantiza a los inversores un acceso privilegiado a algunos de los principales mercados mundiales. Los inversores europeos, en definitiva, están concientes desde tiempo de que México tiene una privilegiada posición geográfica y geopolítica -en el sentido de política comercial- en cuanto puente hacia norte y sur América, hacia Asia y Europa.

Paralelamente al desarrollarse el proceso de liberalización según los calendarios y etapas establecidas en el acuerdo, los cuatro años de funcionamiento del acuerdo se han también caracterizado por el intensificarse el dialogo institucional entre México y la Unión Europea, que a cubierto todas las dimensiones de la relación bilateral "especial". A parte los aspectos, importantísimos, de diálogo y coordinación política y en materia de cooperación, la institucionalización del diálogo en materia de política comercial ha sido fundamental para un mayor entendimiento mutuo y para la resolución de problemas comerciales. Sin olvidar que los encuentros bilaterales han permitido también profundizar el intercambio de opiniones sobre importantes temas de política comercial multilateral -particularmente en lo que concierne el proceso de negociación de la Agenda de Desarrollo de Doha.

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación -el "Acuerdo Global"- que constituye el marco legal de las relaciones entre México y la Unión Europea y sobre el cual se funda el Acuerdo de Libre Comercio, prevé, de hecho, unos mecanismos institucionales que permiten desarrollar y profundizar las relaciones entre las partes. Algunos de estos las reuniones del Consejo Conjunto y el Comité Conjunto México-Unión Europea, que reúnen las partes a nivel ministerial y de altos funcionarios son foros con carácter general, en los cuales se tratan todos los temas bilaterales e internacionales de interés mutuo, con miras a coordinar posturas comunes en la arena internacional. En el marco de tales reuniones, por supuesto, los temas comerciales mantienen una posición muy prominente en cuanto parte fundamental la relación bilateral. Otros mecanismos, sin embargo, son específicos al Acuerdo de Libre Comercio. Estos foros, los llamados "Comités Especiales" tienen un contenido mucho más técnico y se reúnen para discutir temas de importancia fundamental, como por ejemplo medidas sanitarias y fitosanitarias,

cuestiones aduanales y reglas de origen, normas y estándares técnicos, compras públicas y propiedad intelectual, entre otros.

La importancia de estos mecanismos de diálogo, en cada uno de los niveles en los cuales se realizan, no debe ser en ningún caso subvaluada. Las reuniones anuales del Consejo Conjunto y del Comité Conjunto México-UE no han sido solo la ocasión de revisar, por lo que atañe a los temas comerciales, el estado de la implementación del acuerdo de libre comercio y del impacto sobre las relaciones bilaterales, sino que también han permitido avanzar ulteriormente en la liberalización comercial. Así, por ejemplo, en la primera reunión del Consejo Conjunto, el mes de Febrero de 2001, México y la Unión completaron el acuerdo adoptando el resultado de las negociaciones comerciales relativas a temas de servicios, movimientos de capitales y propiedad intelectual. En 2002, el Consejo se reunió en Bruselas el 13 de mayo y tomó la decisión de acelerar la eliminación de las tarifas de importación para un grupo de productos, en particular en los sectores automotriz y farmacéutico, por un valor total estimado de 1,700 millones de euros. Esta decisión fue beneficiosa por ambas partes, en cuanto muchos productos cuya liberalización fue acelerada son partes y componentes utilizados por los respectivos sectores productivos. En 2003, el Consejo Conjunto se reunió en Atenas (Grecia) el 27 de Marzo. En lo que concierne los aspectos comerciales, además de revisar la situación de las relaciones bilaterales, el Consejo también analizó el impacto de la ampliación de la UE sobre las mismas.

En cuanto al Comité Conjunto, la tercera reunión de este órgano, que reúne altos funcionarios de las partes, se celebró el 11 de Noviembre de 2003, en la ciudad de Bruselas,

Bélgica. En esta ocasión México y la Unión, además de proceder a una evaluación del estado de las relaciones bilaterales en cuanto a flujos comerciales y de inversión, intercambiaron puntos de vista sobre asuntos comerciales bilaterales específicos y analizaron los trabajos de los órganos técnicos establecidos por el tratado -los Comités Especiales- reconociendo su función esencial para asegurar que los flujos comerciales se desarrollen normalmente.

En efecto, los Comités Especiales permiten entablar un diálogo muy abierto y franco sobre todas aquellas medidas que pueden representar una barrera técnica injustificada y excesiva para los operadores. Claramente, las ventajas de acceso al mercado abiertas gracias a la eliminación de aranceles podrían ser limitadas o incluso nulificadas por una estructura reglamentaria inadecuada en lo que concierne, por ejemplo, normas técnicas, medidas sanitarias o procedimientos aduanales excesivos o injustificados. De hecho, en un contexto bilateral y multilateral de siempre mayor reducción de las barreras arancelarias, las "barreras técnicas al comercio", de carácter no arancelario, son en creciente medida la preocupación fundamental de los operadores económicos. Al mismo tiempo, estos foros permiten abordar los problemas comerciales específicos entre las partes. Aún que no se haya presentado, hasta el día de hoy, algún problema comercial que justifique el recurso al mecanismo para dirimir las disputas previstas en el acuerdo, existen, como es normal en toda relación comercial, una serie de "irritantes", cuya visibilidad es quizás mayor actualmente a raíz de la creación de la zona de libre comercio y del incremento del intercambio.

En 2001 se reunieron, por la primera vez, tres Comités Especiales, en los cuales se dieron discusiones técnicas sobre temas aduanales y de reglas de origen, estándares y reglamentos técnicos y normas sanitarias y fitosanitarias. En 2002, al final del mes de Septiembre, volvió a reunirse en la Ciudad de México el Comité Especial de Aduanas y Reglas de Origen. Las discusiones entre las partes, permitieron lograr avances significativos sobre algunos de los temas de mayor preocupación para los exportadores. Entre ellos, se discutió con franqueza sobre ciertas medidas aduanales potencialmente distorcionantes o con efecto proteccionista, así como de la necesidad de incrementar la cooperación y el intercambio de información relativa a la legislación y los procedimientos aduanales, con el objetivo de facilitar en la medida de lo posible la realización de las operaciones de despacho aduanero por parte de los empresarios. En materia de reglas de origen, las partes buscaron soluciones concretas para limitar aun más los casos de rechazo de los documentos de prueba de origen preferencial del acuerdo (los certificados "EUR1"). El mismo Comité volvió a reunirse el 10 de Noviembre de 2003. En Noviembre de 2002 se reunió en Bruselas el Comité Especial de Reglamentos y Estándares Técnicos, en el cual se discutió, entre otras cosas, de los importantes esfuerzos emprendidos por el Gobierno de México para someter a consulta pública y revisión aquellas normas que han estado en vigor por más de cinco años. En Diciembre de 2002 se reunió también, por primera vez, el Comité Especial "Acero ", el cual volvió a reunirse en Junio del año sucesivo. Finalmente, el 29 de Abril de 2003 la reunión del Comité Especial sobre Compras Públicas permitió intercambiar información sobre los respectivos marcos legislativos y procedimientos de compras públicas y establecer puntos de contacto entre las partes. También se discutió de la posible extensión de la cobertura del capítulo de compras de gobierno, de problemas

experimentados para empresarios en este campo y se intercambiaron opiniones sobre las negociaciones multilaterales sobre transparencia de compras públicas.

Al margen de la relación institucionalizada por el Acuerdo, es decir de las reuniones del Consejo y Comité Conjunto o de los Comités Especiales, se ha también intensificado la agenda de los encuentros bilaterales comerciales. Las visitas a México del Comisario de Comercio de la Comisión Europea, el Sr. Pascal Lamy, así como de Ministros de Comercio de los países miembros de la UE, y por otro lado las giras del Presidente Fox y otros miembros del Gobierno de México a varios países europeos, demuestran la importancia que los dos socios comerciales se atribuyen mutuamente.

El diálogo en materia comercial, de otra parte, no se limita a los aspectos bilaterales, sino que se extiende a los aspectos regionales y, aún más, multilaterales. Para la Unión Europea, no obstante la importancia de la relación privilegiada con México, es sin lugar a duda la vía multilateral la que ofrece el mayor potencial para que la globalización se realice de la forma más justa y equilibrada, y se evite la marginalización de los países más débiles del sistema comercial multilateral. Sólo estableciendo reglas multilaterales es posible garantizarse contra las tentaciones de unilateralismo comercial, obligando cada país a asumir sus responsabilidades hacia los otros miembros de la comunidad internacional y en especial los más vulnerables entre ellos, los países en desarrollo.

El avance en las negociaciones comerciales multilaterales es, por lo tanto, un tema fundamental de la discusión entre la UE y México: de un lado por la prioridad absoluta que la Unión atribuye al éxito de las negociaciones de la llamada "Agenda de Desarrollo de Doha", y de otro lado por el rol prominente de México en estas negociaciones.

Conclusiones

La relación entre México y la UE tiene importantes antecedentes históricos. Su hilo conductor ha sido, fundamentalmente, el intento de construir contrapesos a la expansión de Estados Unidos. En esa lógica, la importancia de la relación ha variado de intensidad y en los objetivos particulares que han privilegiado cada una de las partes en diferentes momentos. La historia nos remite dar múltiples ejemplos de cómo esta política de contrapeso amplió márgenes de negociación de México con Estados Unidos. Sin embargo, algunos analistas suelen exagerar la importancia relativa de la relación de México con la UE.

La unilateralidad y el proceso de recomposición hegemónica de Estados Unidos, constituyen el motivo prioritario para que la UE se interese en incrementar sus vínculos con algunos países de América Latina. En un esquema mundial de competencia, el MERCOSUR representa uno de los mayores atractivos para las inversiones europeas, no solo por el dinamismo económico que ha registrado desde su constitución, sino también debido a las abiertas diferencias de algunos países como Brasil con respecto a la política de Estados Unidos, tanto en materia comercial, como en asuntos relacionados con la seguridad regional. La negativa del congreso estadounidense para aprobar la vía rápida para negociar

el ALCA es una oportunidad que ha aprovechado la UE para estrechar sus vínculos comerciales con el MERCOSUR, además de promover una visión alterna de los problemas regionales más conflictivos en la relación entre Estados Unidos y América Latina.

En una política de contrapeso menos voluntarista, el gobierno mexicano, podría incrementar sus relaciones con América Latina, no como portavoz de los intereses de Washington, sino para avanzar en la construcción de una alternativa de complementación económica que podría resultar más atractiva para la UE.. El contrapeso a Estados Unidos, supone también intentar rescatar los escasos márgenes de autonomía política que le quedan al estado mexicano, México seguirá siendo presionado por Estados Unidos en temas como narcotráfico, migración o política exterior hacia Cuba, temas que para la UE ocupan un lugar privilegiado en su agenda de política exterior.

Algo que es seguro es que la relación con México en términos comerciales no tiene la misma prioridad que el MERCOSUR, por ejemplo. México tiene en el ámbito comercial que seguir impulsando una auténtica política de diversificación comercial, pues el acuerdo es importante pero dado los intercambios que existían entre ambas regiones antes de que este se concretara, los beneficios a largo plazo serán relativos. A través de la investigación se pudo comprobar como los niveles de inversiones extranjeras directas con el MERCOSUR representan un nivel superior al nivel con México y esto es un elemento clave de que la relación con México es fuertemente de concepto político y estratégico en el sentido del contrapeso.

Tomando en cuenta que a partir de que España entrara como Estado Miembro en la Unión Europea las relaciones entre ambas regiones se intensificaron hasta la concreción del acuerdo, esto nos demuestra que había un interés de España de posicionar su capital en México y convertirse en socio tanto político pero también comercial. Los principales indicadores del comercio de México con España demuestran que en este momento España ocupa el primer lugar entre los países europeos proveedores de México., así mismo, México es el octavo socio comercial de España a nivel mundial y tercero en Latinoamérica. Es un hecho innegable que México es un mercado importante en sí mismo (destacando su cercanía con Estados Unidos) y muy importante para España, es importante señalar además que España se sitúa en México hoy día como discreto exportador pero gran inversor.

El tema de la inclusión de la llamada “concertación política” en el acuerdo de asociación entre ambas partes refleja que para la Unión Europea es de suma importancia quizá más que el plano comercial, crear espacios de diálogo político con sus socios a través de los acuerdos para que le permitan declarar de manera oficial y legal su posición sobre diversos temas de interés internacional como por ejemplo el tema de la hegemonía y del unilateralismo, pues está bastante claro que la Unión Europea tiene una sola voz al manifestar por ejemplo en la recién pasada III Cumbre Unión Europea, América Latina y Caribe, celebrada el 28 y 29 de mayo de este año 2004, en Guadalajara México que es importante hacer cambio en el seno de los organismos internacionales como la ONU, para evitar que “potencias” se manifiesten de manera unilateral y hegemónica.

El hecho de tener socios no solo comerciales sino con quienes existe un diálogo político institucionalizado, permite que sean las acciones de mayor peso, pues permite a ambos llegar a acuerdos y es por ello que también a la UE por ejemplo le interesan los acuerdos más profundos, más sociales y con cláusulas democráticas que se ha demostrado que ha generado algunos problemas en el marco del acuerdo de asociación con México por ejemplo, pues al ser algo nuevo, México lo ha visto como una intromisión en los asuntos internos.

Para finalizar, se puede reiterar una vez más que la afirmación de que el ámbito de las relaciones entre ambas regiones, responde más a un asunto político que económico se ha podido demostrar a lo largo de esta investigación. Así pues los incentivos para ambas regiones han sido más de orden político que económico y sobretodo geoestratégicas.

En cuanto al por que del Fast Track en el proceso de negociación entre ambas regiones, ha sido básicamente por la necesidad de tener socios no solo comerciales sino de apoyo político en los temas de interés internacional, pues si las negociaciones hubieran sido lentas y complicadas hubiera sido este un elemento para suponer que el principal interés era comercial y que estaban interesados en llegar a un acuerdo sumamente minucioso.

Otra razón que sustenta el hecho de que la relación entre ambos es más de carácter político, es el mismo hecho de que la UE ha mostrado su intenso interés en negociar también tratados con el mismo alcance que el de México con Centroamérica, pero en nuestro caso hay una serie de condiciones que primero tienen que ser cumplidas para poder

comenzar un proceso de negociación, como lo es consolidar la integración
Centroamericana.

ANEXOS

ANEXO A

Índice de Tablas

II Capítulo

- Tabla 1. Comparación de bloques comerciales
- Tabla 1.2. Comercio total de la UE 1990-1998 (miles de Millones de dólares)
- Tabla 1.3. Principales socios de la UE en 1998 (miles de Millones de dólares)
- Tabla 2. Intercambios comerciales de México por Regiones, 1992.

III Capítulo

- Tabla 2. Exportaciones por país de MERCOSUR a la UE (millones de ecus)
- Tabla 2.1. Exportaciones por país de la UE a MERCOSUR (millones de ecus)
- Tabla 3.4. Relaciones comerciales México-UE 1990/1995

ANEXO B

Índice de Cuadros

II Capítulo

Cuadro 1. Tipos de acuerdos firmados entre la UE y el resto del mundo

Cuadro 2. Diferencias entre el GATT y la OMC

III Capítulo

Cuadro 4.3. Rondas de Negociación entre México y la UE

Anexo C: Índice de Documentos e Informaciones importantes

1. Texto oficial del Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la CEE 1975
2. Texto oficial del Acuerdo Marco de Cooperación Económica, Científica, Técnica y Financiera de 1991.
3. Texto Oficial del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea. Contenido del Acuerdo Interino y contenido del Acta Final.
4. Cronología de la negociación del acuerdo entre México y la UE
5. The EU and México
6. The EU and CHILE
7. The EU and MERCOSUR
8. Relaciones bilaterales con México y Chile
9. Las negociaciones comerciales de México 1982-1992
10. Comunicado Conjunto de Prensa
1ª Reunión del Consejo Conjunto México-Unión Europea
(27 de febrero de 2001).
11. Comunicado Conjunto de Prensa
2ª Reunión del Consejo Conjunto México-Unión Europea
(13 de mayo de 2002).
12. The Trade and Investment agenda of the new relationship between Europe and México.

By Pascal Lamy. Commissioner for Trade Affairs of the European Union.

13. Relation between the European Union and Mexico: On the threshold of a new millennium.

By Christopher Patten. European Commissioner foreign Affairs.

1. Texto oficial del Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la CEE
1975

**ACUERDO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA COMUNIDAD
ECONÓMICA EUROPEA**

(15 de julio de 1975)

EL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS,

por una parte,

EL CONSEJO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

por otra parte,

TENIENDO EN CUENTA las relaciones amistosas y los lazos tradicionales entre México y los Estados miembros de la Comunidad Económica Europea así como su deseo común de desarrollar y equilibrar su comercio recíproco y de ampliar su cooperación comercial y económica;

INSPIRADOS por su determinación de consolidar, ahondar y diversificar estas relaciones para su beneficio mutuo;

IMBUIDOS del espíritu de cooperación que les anima;

CONVENCIDOS de que una política comercial basada en la cooperación constituye un instrumento eficaz para fomentar el desarrollo de las relaciones económicas internacionales;

AFIRMANDO su voluntad común de contribuir a la instauración de una nueva fase de cooperación económica internacional y de facilitar el desarrollo de sus recursos humanos y materiales respectivos, basados en la libertad, la igualdad y la justicia;

HAN DECIDIDO suscribir el presente Acuerdo [y] HAN DESIGNADO PARA TAL EFECTO COMO PLENIPOTENCIARIOS:

Artículo 1

Las Partes Contratantes están decididas a desarrollar su intercambio comercial para su beneficio mutuo, para lo cual establecerán y promoverán una cooperación comercial y económica en todos los sectores de interés para ambas partes, a fin de contribuir a su progreso económico y social y al equilibrio de su intercambio recíproco al nivel más elevado posible, teniendo en cuenta la situación especial de México como país en desarrollo.

Artículo 2

1. Las Partes Contratantes se conceden en sus relaciones comerciales el trato de la nación más favorecida para todo lo que se refiere a :

_ Los derechos aduaneros y los gravámenes de todo tipo aplicados a la importación o a la exportación, incluso las modalidades de percepción de tales derechos y gravámenes;

_ Las reglamentaciones acerca del aforo, del tránsito, del almacenaje y del trasbordo de los productos y servicios importados y exportados;

_ Los impuestos y demás gravámenes internos que afecten directa o indirectamente los productos y servicios importados o exportados;

_ Los regímenes cuantitativos referentes a la exportación y a la importación;

_ Las reglamentaciones acerca de los pagos relativos al intercambio de bienes y servicios, incluido el otorgamiento de divisas y la transferencia de dichos pagos;

_ Las reglamentaciones que afecten la venta, la compra, el transporte, la distribución y la utilización de los productos y servicios en el mercado interno.

2. El párrafo 1 no se aplicará a las:

a) ventajas concedidas por las Partes Contratantes a países limítrofes para facilitar el tráfico fronterizo

b) ventajas concedidas por las Partes Contratantes en aplicación del o con miras al establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio;

c) ventajas que las Partes Contratantes reserven a ciertos países de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio;

d) ventajas que México otorgue a ciertos países de acuerdo con el Protocolo relativo a las negociaciones comerciales entre países en desarrollo en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio;

e) otras ventajas otorgadas o por otorgarse por México a cualquier país o grupo de países de América Latina o del Caribe.

Artículo 3

Las Partes Contratantes se comprometen a promover, al nivel más elevado posible, el desarrollo y la diversificación de su intercambio recíproco.

Artículo 4

Las Partes Contratantes desarrollarán su cooperación económica cuando esté vinculada al intercambio comercial, en los campos de interés común y según la evolución de sus políticas económicas.

Artículo 5

Para la aplicación de los Artículos 3 y 4, las Partes Contratantes acuerdan favorecer los contactos y la cooperación entre sus operadores económicos y sus instituciones con el fin de realizar proyectos concretos de cooperación económica susceptibles de contribuir al desarrollo y a la diversificación de su intercambio comercial.

Artículo 6

1. Se instituye una Comisión Mixta compuesta de representantes de la Comunidad y de los Estados Unidos Mexicanos. Dicha Comisión celebrará una sesión por año. Podrán convocarse otras sesiones de común acuerdo.
2. La Comisión Mixta vigilará el buen funcionamiento del presente Acuerdo y podrá formular recomendaciones para tal efecto.
3. La Comisión Mixta fijará su reglamento interior y elaborará su programa de trabajo.
4. La Comisión Mixta podrá crear subcomisiones especializadas para que la asistan en el cumplimiento de sus tareas.

Artículo 7

La Comisión Mixta tiene, entre otras, las funciones siguientes:

- a) examinar las dificultades que puedan obstaculizar el crecimiento y la diversificación del intercambio comercial entre las Partes Contratantes.
- b) estudiar y establecer los medios para superar los obstáculos al intercambio, particularmente los obstáculos no arancelarios y para-arancelarios existentes en diferentes sectores del comercio, teniendo en cuenta los principios y compromisos aceptados por las

Partes Contratantes en el marco de organismos internacionales, así como los trabajos pertinentes emprendidos en este campo por las organizaciones internacionales que se interesan por estos problemas;

c) investigar los medios necesarios para favorecer, entre las Partes Contratantes, una mayor cooperación comercial y económica susceptible de contribuir al desarrollo y a la diversificación de su intercambio comercial, y recomendar la puesta en práctica de dichos medios;

d) estudiar y recomendar las medidas de promoción comercial susceptibles de omentar el desarrollo y la diversificación de las importaciones y exportaciones para avorecer el equilibrio del intercambio al nivel más elevado posible;

e) estudiar y recomendar las medidas y los métodos de faciliten los contratos de cooperación entre los empresarios de la Comunidad y de México, con el fin de adaptar las corrientes de intercambio y las estructuras de comercialización existentes a la realización de los objetivos económicos a largo plazo de las Partes Contratantes;

f) identificar, teniendo en cuenta los intereses específicos de México, los diferentes sectores y productos susceptibles de contribuir a la ampliación de las corrientes de intercambio recíproco y recomendar las acciones de promoción y fomento del comercio que permitan desarrollar dichas corrientes en función de su interés mutuo y de acuerdo con las políticas económicas de ambas partes;

g) facilitar el intercambio de informaciones y fomentar los contactos sobre todas las cuestiones relacionadas con las perspectivas de una cooperación económica entre las Partes Contratantes sobre bases ventajosas para ambas partes y con la creación de las condiciones favorables a dicha cooperación.

Artículo 8

El presente Acuerdo no se contrapone a las prohibiciones o restricciones de importación, exportación o tránsito justificadas por razones de moral, orden y seguridad públicas, de defensa nacional o de mantenimiento de la paz y de la seguridad internacional, de protección de la salud y de la vida de las personas y de los animales o de preservación de los vegetales, de protección de los tesoros nacionales de valor turístico, histórico o arqueológico o de protección de la propiedad industrial y comercial; tampoco se contrapone a las reglamentaciones en materia de oro y plata, o las que limiten la exportación, la utilización o el consumo de materias nucleares, productos radioactivos o cualquier materia utilizable en el desarrollo o el aprovechamiento de la energía nuclear. No obstante, tales prohibiciones o restricciones no deben constituir un medio de discriminación arbitraria ni una restricción simulada en los intercambios entre las Partes Contratantes.

Artículo 9

Las disposiciones del presente Acuerdo sustituyen a las disposiciones de los acuerdos celebrados entre los Estados miembros de la Comunidad y los Estados Unidos Mexicanos que sean incompatibles con ellas o idénticas a ellas.

Artículo 10

El presente Acuerdo se aplica, por un parte, a los territorios en los cuales el tratado que instituye la Comunidad Económica Europea es de aplicación, en las condiciones establecidas por dicho tratado, y por otra parte, al territorio de los Estados Unidos Mexicanos.

Artículo 11

Los Anexos forman parte integrante del presente Acuerdo.

Artículo 12

1. El presente Acuerdo entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la fecha en la cual las Partes Contratantes se notifiquen el cumplimiento de los procedimientos necesarios a tal efecto.
2. El presente Acuerdo se celebra por un período de cinco años. Se prorrogará anualmente si ninguna de las Partes lo denuncia seis meses antes de su expiración.
3. Si las Partes Contratantes así lo convienen, el presente Acuerdo podrá ser modificado para tener en cuenta las nuevas situaciones que se presenten en el campo económico y la evolución de las políticas económicas de ambas partes.

Artículo 13

El presente Acuerdo se redacta en doble ejemplar en idiomas español, alemán, danés, francés, italiano, neerlandés, dando fe por igual cada uno de dichos textos. En fe de los cual los Plenipotenciarios infrascritos han firmado al pie del presente Acuerdo.

ANEXO 1

DECLARACIÓN COMÚN RELATIVA AL ARTICULO 6 DEL ACUERDO

1. Los representantes de las Partes Contratantes dentro de la Comisión Mixta transmitirán las recomendaciones convenidas a las autoridades de las cuales dependen para que éstas puedan examinarlas y cursarlas con la mayor rapidez y eficacia posible. En el caso en que los representantes de las Partes Contratantes en el seno de la Comisión Mixta no consigan elaborar una recomendación sobre un asunto considerado como urgente o importante por una de las Partes Contratantes, someterán los pareceres de ambas partes a las autoridades competentes.

2. Al formular sus proposiciones y recomendaciones, la Comisión Mixta tendrá debida cuenta de los planes y políticas de desarrollo de los Estados Unidos Mexicanos y de la evolución de las políticas económica, industrial, social y científica y del apolítica en materia del medio ambiente de la Comunidad, así como del nivel de desarrollo económico de las Partes Contratantes.

3. La Comisión Mixta examinará las posibilidades, y hará recomendaciones, sobre la utilización eficaz de todos los medios disponibles, además de la cláusula de la nación mas favorecida y del sistema general de preferencias, con el fin de favorecer el intercambio de productos que presenten un interés para los Estados Unidos Mexicanos.

4. La Comisión Mixta estudiará las posibilidades de ampliar la cooperación económica como factor complementario que favorezca un mayor desarrollo del intercambio comercial mutuo.

ANEXO II

DECLARACIÓN DE LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA RELATIVA AL SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS

El sistema general de preferencias fue establecido sobre una base autónoma el 1 de julio de 1971 por la Comunidad actuando de conformidad con la Resolución N° 21 (II) de la Segunda Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo de 1968. La Comunidad dentro de los esfuerzos que despliega para mejorar este sistema, está dispuesta a tener en cuenta el interés que tienen los Estados Unidos Mexicanos de ver incluidos nuevos productos y que se mejoren las condiciones de algunos de ellos que ya se encuentran incluidos, con el fin de ampliar y reforzar sus relaciones comerciales con la Comunidad.

2. Texto oficial del Acuerdo Marco de Cooperación Económica, Científica, Técnica y Financiera de 1991.

**ACUERDO MARCO DE COOPERACIÓN ENTRE LA COMUNIDAD
ECONÓMICA EUROPEA Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
(26 abril de 1991)**

EL CONSEJO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,
por una parte,

EL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS,
por otra parte,

TENIENDO EN CUENTA las relaciones amistosas y los lazos tradicionales existentes entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados miembros de la Comunidad Económica Europea;

CONSCIENTES del espíritu común que anima a los Estados Unidos Mexicanos, en adelante “México”, y a la Comunidad Económica Europea, en adelante la “Comunidad”; de ampliar y diversificar su comercio recíproco, además de incrementar su cooperación comercial, económica, científico-técnica y financiera;

CONSIDERANDO que el principal beneficiario de la cooperación es el hombre y que por ello de debe promoverse el respeto de sus derechos;

ESTIMANDO que la evolución de las Partes y de sus relaciones ha trascendido el contenido del Acuerdo de cooperación suscrito por ambas en 1975;

RECONOCIENDO las implicaciones favorables del proceso de reforma y modernización económica en México para las relaciones económicas y comerciales entre ambas Partes;

CONGRATULÁNDOSE de la institucionalización del diálogo entre el Grupo de Río y la Comunidad y sus Estados miembros plasmada en la Declaración de Roma del 20 de diciembre de 1990;

DECLARANDO que el presente Acuerdo tendrá por objetivo fundamental la consolidación, profundización y diversificación de las relaciones entre las Partes en beneficio mutuo;

HABIDA CUENTA de las diferencias reconocidas en el desarrollo económico de las Partes;

CAPITULO I Cooperación económica

Artículo 2

1. Las Partes contratantes, habida cuenta de su interés mutuo y de sus objetivos económicos a medio y largo plazo, se comprometen a desarrollar la cooperación económica más amplia posible. Los objetivos de esta cooperación consisten en particular en:

- a) reforzar y diversificar, en general, sus vínculos económicos mutuos;
- b) contribuir al desarrollo de sus economías sobre bases duraderas y a la elevación de sus niveles de vida respectivos;
- c) abrir nuevas fuentes de abastecimiento y nuevos mercados;
- d) fomentar los flujos de inversión y tecnología;
- e) alentar la cooperación entre operadores económicos, en especial entre las pequeñas y medianas empresas;
- f) crear condiciones favorables para elevar el nivel de empleo;
- g) proteger y mejorar el medio ambiente;
- h) favorecer medidas dirigidas al desarrollo del sector rural;
- i) impulsar el progreso científico y técnico.

2. A tales efectos, las Partes contratantes determinarán de común acuerdo, en su interés mutuo y habida cuenta de las capacidades que les son propias, los ámbitos de su cooperación económica, sin excluir a priori ningún sector. En particular, esta cooperación se ejercitará en los siguientes ámbitos:

- a) industria;

- b) propiedad intelectual, incluida la industrial, normas y criterios de calidad;
- c) transferencia de tecnología;
- d) agroindustria;
- e) piscicultura y pesca;
- f) planificación energética y utilización racional de la energía;
- g) protección del medio ambiente;
- h) gestión de los recursos naturales
- I) servicios, incluidos los servicios financieros, turismo, transportes, telecomunicaciones, informática;
- j) información sobre temas monetarios.

3. Para realizar los objetivos de la cooperación económica, las Partes contratantes, de conformidad con sus legislaciones respectivas, se esforzarán por fomentar, entre otras, las actividades siguientes:

- a) la intensificación de contactos entre ambas Partes, en particular mediante la organización de conferencias, seminarios, misiones comerciales e industriales, *business weeks*; ferias generales y sectoriales y misiones de exploración dirigidas a aumentar los flujos de comercio e inversión.
- b) la participación conjunta de empresas provenientes de la Comunidad en las ferias y exposiciones a celebrar en México y viceversa;
- c) la asistencia técnica, en particular mediante el envío de expertos y la realización de estudios específicos;
- d) la creación de empresas conjuntas;
- e) la cooperación entre instituciones financieras;
- f) intercambio de información pertinente, en particular el acceso a bancos de datos existentes o por crear;
- g) la constitución de redes de operadores económicos, en especial en el ámbito industrial.

Cooperación entre instituciones financieras

Artículo 3

Las partes contratantes procurarán estimular, en función de sus necesidades y al amparo de sus programas y legislaciones respectivos, la cooperación entre las instituciones financieras a través de acciones que promuevan:

El intercambio de información y experiencias en las áreas de interés mutuo. Esta forma de cooperación se realizará, entre otros, a través de la celebración de seminarios, conferencias y talleres.

_ El intercambio de expertos.

_ La realización de actividades de asistencia técnica.

_ El intercambio de información en materia estadística y metodológica.

Artículo 4

Dados los objetivos de la cooperación económica, las Partes contratantes, conforme a sus respectivas legislaciones, se esforzarán en promover la celebración de acuerdos relativos a la doble tributación, entre los Estados miembros de la Comunidad y México, así como a favorecer el intercambio de información en la materia.

Cooperación industrial

Artículo 5

Las Partes contratantes promoverán la expansión y diversificación de la base productiva de México en los sectores industriales y de servicios, orientando especialmente sus acciones de cooperación hacia las pequeñas y medianas empresas, favoreciendo las acciones destinadas a facilitarles el acceso a las fuentes de capital, a los mercados y a las tecnologías apropiadas, así como las acciones de empresas conjuntas enfocadas especialmente a la comercialización entre las Partes y hacia mercados de países terceros. A este respecto, las Partes, en el marco de sus respectivas competencias, impulsarán proyectos y acciones favoreciendo la cooperación entre empresarios, tales como: empresas conjuntas, subcontratación, transferencia de tecnología, licencias, investigación aplicada y franquicia.

Inversiones

Artículo 6

Con la finalidad de alcanzar los objetivos del presente Acuerdo las Partes contratantes convienen en fomentar tanto como sea posible las medidas apropiadas para desarrollar y mantener un clima favorable, previsible y estable de inversión. Las Partes contratantes confirman la necesidad de que los inversionistas privados de cada una de ellas participen intensamente en el desarrollo de la otra, con el fin de incrementar la interacción económica mutua. En este contexto, y en el marco de su competencia y de conformidad con sus leyes, reglamentos y políticas respectivas, las Partes se comprometen a estudiar la posibilidad de

instrumentar acciones y mecanismos tendientes a mejorar el clima para tales inversiones siguiendo las orientaciones del párrafo 38 de la Declaración de Roma sobre relaciones entre la Comunidad Económica Europea y sus Estados miembros y los países del grupo de Río, como es el caso de los acuerdos contra la doble tributación. Las Partes contratantes se esforzarán en estimular los mecanismos y las acciones de promoción de inversiones, con vistas a identificar nuevas oportunidades, favorecer su realización y cooperar en la celebración de eventos de promoción, incluyendo seminarios, exhibiciones y misiones empresariales, así como en la capacitación de los operadores económicos para la generación de proyectos de inversión.

Artículo 7

Las Partes contratantes fomentarán, en la medida de sus competencias, políticas y posibilidades respectivas, los apoyos financieros y de asistencia técnica necesaria para la realización de co inversiones de interés mutuo, en particular entre las pequeñas y medianas empresas de ambas Partes.

Desarrollo tecnológico y propiedad intelectual

Artículo 8

Con objeto de lograr una efectiva colaboración entre las empresas de México y de la Comunidad en aspectos concernientes a la transferencia de tecnología, licenciamiento de propiedad intelectual incluida la industrial, coinversiones y financiamiento para capital de riesgo, ambas Partes acuerdan:

_ Identificar las ramas o sectores industriales en que se concentrará la cooperación así como los mecanismos dirigidos a promover una cooperación industrial con fuerte énfasis tecnológico.

_ Cooperar para propiciar la movilización de recursos financieros en apoyo de proyectos conjuntos de empresas de México y de la Comunidad que tengan por objeto la aplicación industrial de nuevos conocimientos tecnológicos.

_ Apoyar la formación de recursos humanos calificados en áreas de investigación tecnológica.

_ Promover la innovación, mediante el intercambio de información de los programas de cada Parte instrumento para tal fin, el intercambio periódico de sus experiencias en el manejo de los programas instituidos con dicho propósito y la realización de estadías de funcionarios de las dos Partes encargados de tareas de promoción de la innovación en instituciones de México y la Comunidad.

Artículo 9

Las Partes contratantes, en el marco de sus leyes, reglamentos y políticas respectivas, se comprometen asegurar la adecuada y efectiva protección, así como el fortalecimiento, de

los derechos de propiedad intelectual, incluidos los derechos comerciales, industriales, de autor y las denominaciones de origen.

Acuerdan igualmente promover la suscripción de acuerdos en estos campos y facilitar, en la medida de sus posibilidades, el acceso a bancos y base de datos.

Cooperación en materia de normas

Artículo 10

Sin perjuicio de sus obligaciones internacionales, las Partes contratantes, dentro de los límites de sus competencias y de conformidad con sus respectivas legislaciones, tomarán medidas encaminadas a reducir las diferencias en los campos de la metrología, de la normalización y certificación a través de la promoción del uso de normas y de sistemas de certificación compatibles. A este fin favorecerán de forma especial:

_ la interrelación de expertos con objeto de facilitar el intercambio de información y estudios sobre metrología, normalización, control, promoción y certificación de la calidad;

_ la promoción de intercambios, contactos entre organismos e instituciones especializadas en esas materias;

_ el fomento de las acciones con vistas a un reconocimiento mutuo de sistemas de calibración y certificación de la calidad y equivalencia de normas en las áreas reglamentadas;

_ la promoción del intercambio de información y contactos en temas de interés común referidos especialmente a requerimientos sanitarios, ecológicos, de seguridad, de información comercial, así como técnicos sobre normas, certificación de la calidad y prácticas relacionadas con el comercio intracomunitario;

_ el desarrollo de la asistencia técnica en materia de metrología y calibración de patrones, así como programas para promover la calidad;

_ la celebración de consultas para asegurar que las normas no constituyan un obstáculo innecesario al comercio.

CAPITULO II

Cooperación comercial

Artículo 11

Las Partes contratantes se conceden el trato de la nación más favorecida en sus relaciones comerciales, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ambas partes reafirman su voluntad de conducir sus intercambios comerciales en conformidad con dicho Acuerdo.

Expansión del comercio

Artículo 12

Las Partes contratantes declaran su mutuo interés por fortalecer sus relaciones comerciales y se comprometen en el marco de sus disposiciones legales en vigor, a promover la expansión y diversificación de su comercio bilateral. A tales efectos, las Partes se comprometen a intercambiar información al nivel más detallado posible.

Artículo 13

Las Partes contratantes acuerdan promover intercambios de información y la realización de consultas respecto a tarifas, requerimientos sanitarios y técnicos, legislación y prácticas relacionadas con el comercio, así como sobre los eventuales impuestos *antidumping* y compensatorios que se apliquen.

Artículo 14

Sin perjuicio de sus derechos y obligaciones en el seno del GATT, las Partes contratantes se comprometen a consultarse sobre cualquier diferencia que pudiera surgir en materia comercial. Una consulta de este tipo se llevará a cabo lo antes posible en cuanto una de las Partes haya presentado tal solicitud. La Parte contratante que plantee la consulta facilitará a la otra Partes toda la información necesaria para proceder al análisis pormenorizado de la situación. Mediante dichas consultas se intentará solucionar la diferencia comercial en el tiempo más breve posible.

Artículo 15

Cuando en los intercambios comerciales entre las Partes contratantes se den alegaciones de *dumping* o de subvención que conduzcan a una investigación por las autoridades competentes, las Partes contratantes se comprometen a examinar las solicitudes que presente la otra respecto al caso en cuestión. Las autoridades competentes de las Partes contratantes, a petición de las partes interesadas, informarán a éstas de los hechos y consideraciones esenciales sobre cuya base se adoptará una resolución. Dicha información se proporcionará antes de llegar a las conclusiones definitivas de la investigación y con tiempo suficiente para que las partes involucradas puedan defender sus intereses. Antes de

aplicar derechos las partes involucradas puedan defender sus intereses. Antes de aplicar derechos *antidumping* y compensatorios definitivos las Partes contratantes realizarán el mayor esfuerzo posible por encontrar una solución constructiva al problema.

Artículo 16

Las Partes contratantes acuerdan favorecer los contactos y la cooperación entre sus operadores económicos y sus instituciones con el fin de realizar proyectos concretos de cooperación económicas susceptibles de contribuir al desarrollo y la diversificación de su intercambio comercial. Ambas Partes reconocen el importante papel desarrollado por los organismos empresariales, tales como el consejo empresarial México-Comunidad Europea, en la presentación de propuestas para diversificar y elevar la relación bilateral y reiteran su interés en apoyar los trabajos de tales organismos.

Artículo 17

1. Con el fin de lograr una cooperación comercial más dinámica las Partes contratantes se comprometen a llevar a cabo, entre otras, las siguientes acciones:

_ Promover los encuentros, intercambios y contactos entre empresarios de ambas Partes, con objeto de identificar los productos susceptibles de comercialización en el mercado de la otra Parte contratante.

_ Facilitar la cooperación entre sus respectivos servicios aduaneros, incluidas especialmente las actividades de formación profesional, la simplificación de los procedimientos y la detección de infracciones a las normativas aduaneras.

_ Fomentar y apoyar las actividades de promoción comercial, tales como seminarios, simposios, ferias y exposiciones comerciales e industriales, misiones comerciales, visitas recíprocas, semanas empresariales y otras.

_ Apoyar a sus respectivas organizaciones y empresas para que se realicen operaciones mutuamente ventajosas.

2. Cuando las autoridades competentes de ambas Partes así lo determinen, la Comunidad podrá apoyar con financiamiento algunas de las actividades de promoción comercial contenida en el presente Artículo, incluyendo la realización de estudios de mercado para productos de interés de México.

Importación temporal de mercancías

Artículo 18

Las Partes contratantes se comprometen a tener en cuenta la exoneración de derechos e impuestos a la importación temporal en su territorio de las mercancías que han sido objeto de convenios internacionales en esta materia.

CAPITULO III

Cooperación científica y técnica

Artículo 19

Las Partes contratantes, considerando el mutuo interés y los objetivos de su política científica, se comprometen a promover una cooperación científica y técnica encaminada, entre otros aspectos, a favorecer el intercambio de científicos entre México y los Estados miembros de la Comunidad que permita establecer lazos permanentes entre ambas comunidades científicas; fortalecer la capacidad de investigación; estimular la innovación tecnológica; promover la transferencia de tecnología y propiciar la asociación de centros de investigación.

Artículo 20

Para el desarrollo de la cooperación científica y técnica las Partes acuerdan determinar conjuntamente los sectores de interés mutuo y otorgarán particular atención entre otros, a los siguientes temas: mejora de la calidad de vida de la población; medioambiente y protección de los recursos naturales; biotecnología aplicada a la medicina y a la agricultura y nuevos materiales.

Artículo 21

Con el fin de llevar a la práctica los objetivos planteados las Partes contratantes favorecerán y estimularán, entre otras actividades, la formación de recursos humanos de alto nivel; la realización de proyectos de investigación conjunta; el intercambio de información científica a través del desarrollo de seminarios, talleres, congresos y reuniones de trabajo entre las comunidades científicas de ambas Partes. Estas acciones podrán ser realizadas entre instituciones, organismos y empresas de carácter público o privado.

Artículo 22

La cooperación en proyectos de alta tecnología precisará, en particular, la forma y los medios de cada acción así como los objetivos y el contenido científico y técnico, las disposiciones concernientes a la movilidad del personal técnico y a la participación de representantes de ambas Partes. Las Partes contratantes se comprometen a definir los procedimientos adecuados para asegurar la más amplia participación posible de sus científicos y centros de investigación en la cooperación conjunta.

CAPITULO IV

OTROS ÁMBITOS DE COOPERACIÓN

Cooperación en el sector agropecuario y rural

Artículo 23

Las Partes contratantes establecen una cooperación en el dominio agrícola forestal y agroindustrial.

1. Con este fin examinarán en su espíritu de cooperación y de buena voluntad, teniendo en cuenta las legislaciones en la materia de ambas Partes:

a) las posibilidades de desarrollar los intercambios de productos agrícolas, forestales y agroindustriales;

b) las medidas sanitarias, fitosanitarias y ambientales, así como sus consecuencias de modo que no interfieran con el comercio.

2. Las Partes contratantes se esforzarán también en realizar acciones que impulsen la cooperación en lo que respecta:

a) el desarrollo del sector agrícola mexicano en general;

_ El desarrollo de actividades que impulsen la pequeña y mediana industria minera.

_ El intercambio de experiencias y tecnología sobre exploración y explotación mineral, así como investigaciones conjuntas para promover las posibilidades de desarrollo tecnológico.

Cooperación en el campo de las tecnologías de la información y telecomunicaciones

Artículo 26

Las Partes contratantes constatan que las tecnologías de la información y las telecomunicaciones constituyen uno de los sectores claves de la sociedad moderna y tienen una importancia vital para su desarrollo económico y social. Se declaran dispuestas a impulsar la cooperación en los dominios de interés común, principalmente en aquello que concierne a:

_ la normalización, las pruebas de conformidad y la certificación en el ámbito de las tecnologías de la información y de las telecomunicaciones;

_ las telecomunicaciones terrestres y espaciales, tales como redes de transporte, satélites, fibras ópticas, ISDN, transmisión de datos, sistemas de telefonía rural y telefonía móvil;

_ la electrónica y microelectrónica;

_ información y automatización;

_ la televisión de lata definición;

_ la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías de la información y de las telecomunicaciones;

Esta cooperación se realizará, en particular, mediante:

_ colaboración entre expertos;

_ peritajes, estudios e intercambio de información;

_ capacitación de personal científico y técnico;

_ formulación y aplicación de proyectos de beneficio mutuo;

_ promoción de inversiones y coinversiones;

_ promoción de proyectos comunes de investigación y desarrollo y creación de redes de información y de bancos de datos entre universidades, centros de investigación, laboratorios de pruebas, empresas y operadores de redes públicas o privadas de la Comunidad y de México.

Las Partes acuerdan impulsar el desarrollo de la cooperación en el campo de la investigación y de desarrollo especial así como en las nuevas generaciones de satélites mexicanos y de satélites experimentales de órbita baja.

Las Partes definirán los mecanismos *ad hoc* para poner en marcha esta cooperación. La promoción de inversiones será objeto de un especial esfuerzo de información y de consulta.

Cooperación en materia de transportes

Artículo 27

1. Reconociendo la importancia de los transportes para el desarrollo económico y para la intensificación de los intercambios comerciales, las Partes contratantes adoptarán las medidas necesarias para el desarrollo de la cooperación en este ámbito.

2. Para los transportes aéreos, por carretera y ferroviaria, así como en el ámbito de las infraestructuras, la cooperación se orientará principalmente a:

a) el intercambio de información sobre las políticas respectivas y los asuntos de interés recíproco;

b) los programas de formación económica, jurídica y técnica dirigidos a los operadores económicos y a los responsables de las administraciones públicas;

c) la asistencia técnica, particularmente en los programas de modernización de las infraestructuras, de renovación del material móvil y de la introducción de tecnologías combinadas y multimodales.

Cooperación en el sector de la salud pública

Artículo 28

Las Partes contratantes acuerdan cooperar en el área de la salud pública, con objeto de mejorar el nivel y calidad de vida, en especial de los sectores más desfavorecidos. Para alcanzar tal objetivo, las Partes se comprometen a desarrollar la investigación conjunta, la transferencia de tecnología, el intercambio de experiencias y la asistencia técnica, incluyendo en particular medidas relacionadas con:

- _ la gestión y administración de los servicios competentes;
- _ la organización de encuentros científicos e intercambio de especialistas;
- _ el desarrollo de programas de capacitación profesional;
- _ programas y proyectos para mejorar las condiciones de salud y bienestar social en los medios urbano y rural.

Cooperación en la lucha contra la droga

Artículo 29

1. Las Partes contratantes se comprometen, de conformidad con sus disposiciones legales respectivas, a coordinar e intensificar sus esfuerzos para la preservación y reducción de la producción, tráfico ilícito y consumo de droga.

3. Esta cooperación abarcará, entre otras formas:

4.

- _ proyectos de formación, educación, salud y rehabilitación de toxicómanos, incluyendo su reincorporación a la vida laboral y social;
- _ programas y proyectos de investigación;
- _ medidas en favor de oportunidades económicas alternativas;
- _ intercambio de toda información pertinente, incluidas las medidas en materia de blanqueo de dinero.

3. En el financiamiento de las acciones anteriores podrán participar las instituciones públicas y privadas, organizaciones nacionales, regionales e internacionales en concertación con el Gobierno de México y las instancias competentes de la Comunidad y de sus Estados miembros.

Cooperación en materia energética

Artículo 30

Las Partes contratantes reconocen la importancia del sector energético en el desarrollo económico y social y se muestran dispuestas a fortalecer la cooperación en materia de ahorro y uso eficiente de la energía. Dicha cooperación comprenderá, entre otras actividades, la evaluación del potencial energéticamente aprovechable de los recursos alternos y la aplicación de tecnologías para el ahorro de la energía en los procesos industriales. Para lograra estos objetivos las Partes acuerdan promover:

- _ La realización de estudios e investigaciones conjuntas;
- _ Contactos entre responsables en el campo de la planificación energética;
- _ La ejecución de programas y proyectos en la materia.

Cooperación en el ámbito del medio ambiente

Artículo 31

1. Las Partes contratantes se comprometen a instituir una cooperación en los ámbitos de la protección y mejora del medio ambiente, en relación con los problemas provocados por la contaminación del agua, el suelo y el aire, la erosión, la desertización, la deforestación y la sobre explotación de los recursos naturales, la concentración urbana, así como para la conservación productiva de la flora y fauna silvestres y acuáticas.

2. A este fin las Partes contratantes se esforzarán por cooperar en acciones medioambientales encaminadas particularmente a:

- a) la creación e intensificación de estructuras medioambientales públicas y privadas;
- b) el desarrollo legislativo así como de normas y modelos;
- c) la investigación, formación, información y sensibilidad de la opinión pública;
- d) la realización de estudios y proyectos y el suministro de asistencia técnica;
- e) la organización de encuentros, seminarios, talleres, conferencias, visitas de funcionarios, de expertos, técnicos, empresarios y otras personas con funciones en materia medioambiental.
- f) el intercambio de información y experiencias sobre los grandes temas medioambientales globales;
- g) programas y proyectos conjuntos para el estudio e investigación sobre desastres y su prevención.

3. Las Partes acuerdan desarrollar la cooperación sobre el agua en todos sus aspectos, incluyendo meteorología y climatología, así como la investigación y generación de tecnologías, manejo, utilización y conservación de los recursos hidráulicos.

Cooperación en materia de turismo

Artículo 32

Las Partes contratantes, de conformidad con sus legislaciones, promoverán el desarrollo de la cooperación turística a través de la realización de acciones específicas entre las que destacan, en particular:

_ El intercambio de funcionarios y expertos en turismo, así como de información y estadísticas turísticas y la transferencia de tecnología.

_ El desarrollo de actividades que estimulen el movimiento turístico;

_ El impulso a las acciones de capacitación que apoyen particularmente la operación y administración hoteleras;

_ La participación conjunta en ferias y exposiciones destinadas a incrementar los flujos turísticos;

Cooperación en materia social y de planificación para el desarrollo

Artículo 33

1. La Comunidad acuerda apoyar acciones para desarrollar la cooperación en materia de planificación económica y social, sobre todo en lo que se refiere al intercambio de información y conocimientos sobre metodología, elaboración y ejecución de programas especializados en esta materia. Esta forma de cooperación se realizará, principalmente, a través de:

a) intercambio de información;

b) visitas recíprocas e intercambio de expertos;

c) organización de seminarios, simposios, y conferencias;

d) asistencia técnica para la administración de servicios sociales;

e) la actividad de las organizaciones no gubernamentales para complementar las acciones públicas en la materia.

2. Las Partes contratantes acuerdan profundizar en el estudio de programas y proyectos sobre desarrollo social, orientados a satisfacer las necesidades indispensables de las capas de población más desfavorecidas. En particular, esta forma de cooperación incluirá acciones destinadas a combatir la pobreza extrema y a crear nuevas fuentes de trabajo.

Cooperación en la ámbito del administración pública

Artículo 34

Las Partes contratantes desarrollarán la cooperación en materia administrativa y organización institucional a nivel nacional, regional y municipal. Para lograr estos objetivos, las Partes contratantes se comprometen a:

_ Promover encuentros, visitas, intercambios de información y técnicos, seminarios y cursos de formación de funcionarios y empleados de las administraciones nacionales, estatales y municipales;

_ El intercambio de información sobre programas destinados a elevar la eficacia de dichas administraciones.

Cooperación en materia de información, comunicación y cultura

Artículo 35

Las Partes contratantes se comprometen a emprender acciones comunes en el campo de la información y comunicación a fin de promover los lazos culturales ya existentes entre las Partes. Estas acciones se harán en particular, en forma de:

_ intercambios de información sobre temas de interés mutuo relativos a cultura e información.

_ estudios preparatorios y asistencia técnica encaminada a la conservación del patrimonio cultural;

_ organización de eventos de carácter cultural;

_ intercambios culturales;

_ intercambios académicos;

_ traducción de obras literarias.

Capacitación

Artículo 36

Las Partes contratantes pondrán en marcha programas específicos de capacitación en los ámbitos de interés mutuo. Las acciones de cooperación en materia de capacitación tomarán en cuenta los aportes de las nuevas tecnologías en la materia. Las Partes contratantes acuerdan realizar las acciones necesarias para promover la formación y capacitación de técnicos y profesionales, dando prioridad a las de alto efecto multiplicador en favor de capacitadores y de cuadros técnicos que ya ejercen funciones de responsabilidad en las empresas públicas y privadas, la administración y los servicios públicos y de organizaciones económicas. Esta cooperación se realizará a través de la ejecución de programas concretos de intercambio de expertos, de conocimientos y de técnicas entre instituciones de formación mexicanas y europeas, particularmente en los sectores técnico, científico y profesional.

Cooperación regional

Artículo 37

Las Partes contratantes promoverán la realización de acciones tendientes a desarrollar la cooperación con terceros países, en el marco de los acuerdos en que participen. En particular, se dará prioridad a aquellas acciones orientadas a:

- _ Promover el comercio intrarregional;
- _ Desarrollar la cooperación ambiental regional;
- _ Fortalecer las instituciones regionales y apoyar la puesta en marcha de políticas y actividades comunes;
- _ Fomentar el desarrollo de las comunicaciones regionales.

Medios para la realización de la cooperación

Artículo 38

Con el objeto de facilitar la realización de los objetivos de la cooperación prevista en el presente Acuerdo, las Partes contratantes aplicarán, con arreglo a sus disponibilidades y a través de los mecanismos respectivos, los medios apropiados, incluidos los financieros.

CAPÍTULO V

Comisión Mixta

Artículo 39

1. Las Partes contratantes instituyen en el marco del presente Acuerdo una comisión mixta compuesta, por una parte, de representantes de la Comunidad y, por otra, de representantes de México.

2. La comisión mixta tiene por objeto:

a) velar por el buen funcionamiento del Acuerdo.

b) acordar y coordinar las actividades, proyectos y acciones concretas en relación con los objetivos del presente Acuerdo, y proponer los medios necesarios para su realización;

c) examinar la evolución de los intercambios y de la cooperación entre las Partes;

d) hacer todas las recomendaciones necesarias que tengan por objeto la expansión de los intercambios y la intensificación y diversificación de la cooperación;

e) buscar los medios apropiados para prevenir las dificultades que puedan presentarse en los campos cubiertos por este Acuerdo.

f) impulsar y dar seguimiento a los trabajos del Consejo Empresarial y de otros órganos que pueden contribuir a la expansión de las relaciones mutuas.

3. La comisión mixta podrá crear subcomisiones especializadas y grupos de trabajo para asistirle en el cumplimiento de sus tareas, los cuales le rendirán informes detallados de sus actividades cada vez que se reúna.

4. La comisión mixta se reunirá al menos una vez al año, alternativamente en México y Bruselas. Las reuniones extraordinarias pueden ser convocadas de común acuerdo, a solicitud de una de las Partes contratantes. La Presidencia de la comisión mixta será ejercida por cada una de las Partes alternativamente.

5. El orden del día de las reuniones de la comisión mixta se fijará de común acuerdo.

CAPITULO VI

DISPOSICIONES FINALES

Otros acuerdos

Artículo 40

1. Sin perjuicio de las disposiciones de los Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas, el presente Acuerdo, al igual que cualquier medida emprendida con arreglo al mismo, mantiene enteramente intactas las competencias de los Estados miembros de la Comunidad para emprender medidas bilaterales con México dentro del marco de la cooperación económica con este país y celebrar, en su caso, nuevos acuerdos de cooperación económica con México.

2. Sin perjuicio de las disposiciones del Apartado anterior, relativas a la cooperación económica, las disposiciones del presente Acuerdo sustituirán a las de los acuerdos entre

los Estados miembros de la Comunidad y México que sean incompatibles con ellas o que sean idénticas a ellas.

Cláusula de aplicación territorial del Acuerdo

Artículo 41

El presente Acuerdo se aplicará, por un lado, a los territorios donde el Tratado que instituye la Comunidad es aplicable, y, en las condiciones previstas por dicho Tratado y, por el otro, al territorio de México.

ANEXOS

Artículo 42

Los Anexos forman parte integrante del presente Acuerdo.

Entrada en vigor y reconducción tácita

Artículo 43

El presente Acuerdo entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la fecha en la cual las Partes contratantes se hayan notificado el cumplimiento de los procedimientos jurídicos necesarios a tal efecto y se concluye por un período de 5 años. El Acuerdo será reconducido tácitamente cada año hasta que una de las Partes contratantes notifique por escrito su denuncia a la otra Parte, seis meses antes de su expiración.

Textos válidos

Artículo 44

El presente Acuerdo se redacta en doble ejemplar en idiomas alemán, danés, español, francés, griego, inglés, italiano, neerlandés y portugués dando fe por igual cada uno de dichos textos.

Cláusula evolutiva

Artículo 45

1. Las Partes contratantes podrán ampliar el presente Acuerdo mediante consentimiento mutuo con objeto de aumentar los niveles de cooperación y de completarlos mediante acuerdos relativos a sectores o actividades específicos.
2. Por lo que respecta a la aplicación del presente Acuerdo, cada una de las Partes contratantes podrá formular propuestas encaminadas a ampliar el ámbito de la cooperación

mutua, teniendo en cuenta la experiencia adquirida durante su ejecución. En fe de lo cual, los plenipotenciarios abajo firmantes suscriben el presente Acuerdo marco.

Hecho en Luxemburgo, el veintiséis de abril de mil novecientos noventa y uno.
Por el Consejo de las Comunidades Europeas
Por el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos

ANEXO I

DECLARACIÓN UNILATERAL DE LA COMUNIDAD SOBRE EL RÉGIMEN DE PERFECCIONAMIENTO PASIVO

La Comunidad desarrollará acciones de información dirigidas a los administradores y potenciales usuarios mexicanos con el fin de que éstos extraigan el mayor provecho posible de las oportunidades que ofrece la reglamentación comunitaria en materia de perfeccionamiento pasivo, es decir, el relativo a la exportación de mercancías desde la Comunidad con vistas a su reimportación en la misma desde México una vez transformadas, elaboradas o reparadas.

ANEXO II

DECLARACIÓN UNILATERAL DE LA COMUNIDAD SOBRE EL SGP

La Comunidad Económica Europea confirma la importancia que el Sistema Generalizado de Preferencias (instituido por ella conforme a la Resolución N° 21 (II) de la Segunda Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo) tiene para el comercio de los países en desarrollo. Con miras a facilitar a México el mejor y más amplio aprovechamiento del esquema de preferencias, la Comunidad Económica Europea se compromete a examinar las sugerencias mexicanas para precisar las modalidades que permitan a dicho país utilizar al máximo las oportunidades que ofrezca dicho esquema. La Comunidad desarrollará seminarios de formación sobre la utilización del Sistema de Preferencias Generalizadas para los administradores y usuarios mexicanos con el objetivo de que puedan obtener el mayor provecho posible del Sistema.

3. Texto oficial del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, Acuerdo Interino y Acta Final.

ACUERDO DE ASOCIACION ECONOMICA, CONCERTACION POLITICA Y COOPERACION ENTRE LA COMUNIDAD EUROPEA Y SUS ESTADOS MIEMBROS, POR UN PARTE Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, POR OTRA

INTRODUCCIÓN

La firma de este Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Unión Europea y México, en Bruselas el 8 de diciembre de 1997, culminó un largo proceso, iniciado en 1992, cuando el entonces Presidente Carlos Salinas de Gortari solicitó a la Unión Europea un acuerdo comercial con México, que vendría a consolidar el proceso de apertura del país. Previamente, en sus 22 años de relaciones institucionales, la UE y México han firmado dos Acuerdos: el primero de ellos en 1975, y que fue sustituido por el Acuerdo Marco de Cooperación 1991, que ha funcionado de manera eficiente, al haberse aprovechado la cooperación en la mayoría de las áreas que establece. El Acuerdo Marco de abril de 1991 fue sustituido por este nuevo Acuerdo.

Muchos pasos fueron dados en este proceso, y para recordar sólo algunos de los fundamentales, está la visita oficial a la ciudad de México del entonces Presidente de la Comisión de las Comunidades Europeas, Jacques Delors, los días 16 y 17 de marzo de 1993, y la "presentación" de México en Europa que se hizo a través de la gran feria cultural, bianual, belga --la más importante de Europa en este ámbito-- "Europalia", en 1993, que se caracterizó porque en su marco se realizaron actividades en otras ciudades de Europa.

"Europalia '93 México" y otras actividades de promoción económica y comercial mexicana realizadas, a solicitud de México, en su marco, tuvieron como objetivo presentar una imagen de cooperación mutua entre la Unión Europea y México, y demostrar el desarrollo económico y social de México.

Las "giras europeas" realizadas por el Presidente Ernesto Zedillo en 1996 y 1997 tuvieron un importante papel en el proceso que ahora culmina. El Presidente Zedillo visitó en 1996 España, Italia y el Reino Unido, y en 1997 Francia y Alemania.

Otros pasos importantes dados durante este proceso fueron la Declaración Conjunta Solemne firmada el 2 de mayo de 1995 entre la Comunidad Europea y sus países miembros y los Estados Unidos Mexicanos. Fue a través de esta Declaración que ambas partes se comprometieron para realizar todos los pasos y trámites necesarios para obtener este Acuerdo, cuyos términos y esquema de negociación fueron acordados por ambas Partes el

12 de junio de 1997 en Bruselas, y rubricado por los negociadores el 23 de julio siguiente, en la misma ciudad.

La firma de este Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Unión Europea y México abrió un nuevo proceso: el de la ratificación de los 17 Parlamentos (15 de los países miembros de la UE, el Parlamento Europeo y el Senado mexicano), y que a fin de poder iniciar las negociaciones comerciales durante dicho lapso, la UE y México acordaron un mecanismo que constituyó una vía rápida (fast-track) el llamado Acuerdo Interino que requirió sólo la ratificación del Parlamento Europeo y del Senado Mexicano.

ACUERDO DE ASOCIACION ECONOMICA, CONCERTACION POLITICA Y COOPERACION ENTRE LA COMUNIDAD EUROPEA Y SUS ESTADOS MIEMBROS, POR UNA PARTE, Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, POR OTRA

(23 de Julio de 1997)

EL REINO DE BELGICA,

EL REINO DE DINAMARCA,

LA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA,

LA REPUBLICA HELENICA,

EL REINO DE ESPAÑA,

LA REPUBLICA FRANCESA,

IRLANDA,

LA REPUBLICA ITALIANA,

EL GRAN DUCADO DE LUXEMBURGO,

EL REINO DE LOS PAISES BAJOS,

LA REPUBLICA DE AUSTRIA,

LA REPUBLICA PORTUGUESA,

LA REPUBLICA DE FINLANDIA,

EL REINO DE SUECIA,

EL REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE,

Partes en el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y el Tratado de la Unión Europea, en lo sucesivo denominados "Estados miembros de la Comunidad Europea";

LA COMUNIDAD EUROPEA, en adelante denominada la "Comunidad" por una parte, y

LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS en lo sucesivo denominados "México", por otra, CONSIDERANDO su herencia cultural común y los fuertes vínculos históricos, políticos y económicos que los unen;

CONSCIENTES del objetivo más amplio de desarrollar y consolidar el marco global de las relaciones internacionales, en particular entre Europa y América Latina;

CONSIDERANDO la importante contribución al fortalecimiento de esos vínculos aportada por el Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad y México, firmado en Luxemburgo el 26 de abril de 1991;

CONSIDERANDO su mutuo interés por establecer nuevos vínculos contractuales para fortalecer aún más su relación bilateral, especialmente mediante una intensificación del diálogo político, la liberalización progresiva y recíproca del comercio, la liberalización de los pagos corrientes, los movimientos de capital y las transacciones invisibles, la promoción de las inversiones y mediante una cooperación más amplia;

CONSIDERANDO su total adhesión a los principios democráticos y de los derechos humanos fundamentales tal como se enuncian en la Declaración Universal de Derechos Humanos, así como a los principios de derecho internacional referentes a las relaciones de amistad y a la cooperación entre los estados de conformidad con la Carta de las Naciones Unidas, y a los principios del Estado de Derecho y del buen gobierno en los términos de la Declaración Ministerial Grupo de Río - Unión Europea adoptada en Sao Paulo en 1994;

CONSCIENTES de que para intensificar la relación en todos los ámbitos de interés común, se debe institucionalizar el diálogo político tanto a nivel bilateral como en el ámbito internacional;

CONSIDERANDO la importancia que ambas Partes conceden a los principios y valores establecidos en la Declaración de la Cumbre Mundial para el Desarrollo Social celebrada en Copenhague en marzo de 1995;

CONSCIENTES de la importancia que ambas Partes conceden a la debida aplicación del principio del desarrollo sostenible, convenido y establecido en el Programa 21 de la Declaración de Río de 1992 sobre medio ambiente y desarrollo;

CONSIDERANDO su adhesión a los principios de la economía de mercado y conscientes de la importancia de su compromiso con el libre comercio internacional, de conformidad con las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y en su calidad de

miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), con especial hincapié en la importancia de un regionalismo abierto;

CONSCIENTES de los términos de la Declaración Solemne Conjunta de París del 2 de mayo de 1995 mediante la cual ambas Partes decidieron dar a su relación bilateral una perspectiva a largo plazo en todos los ámbitos de la relación;

CELEBRAN el presente Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación.

TITULO I

NATURALEZA Y AMBITO DE APLICACIÓN

ARTICULO 1

Fundamento del Acuerdo

El respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales, tal como se enuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, inspira las políticas internas e internacionales de las Partes y constituye un elemento esencial del presente Acuerdo.

ARTICULO 2

Naturaleza y ámbito de aplicación

El Acuerdo tiene por finalidad fortalecer las relaciones entre las Partes sobre la base de la reciprocidad y del interés común. A tal fin, el Acuerdo institucionalizará el diálogo político, fortalecerá las relaciones comerciales y económicas a través de la liberalización del comercio de conformidad con las normas de la OMC, y reforzará y ampliará la cooperación.

TITULO II

DIALOGO POLITICO

ARTICULO 3

1.Las Partes acuerdan institucionalizar un diálogo político más intenso basado en los principios enunciados en el artículo 1, que incluya todas las cuestiones bilaterales e internacionales de interés común y dé lugar a unas consultas más estrechas entre las Partes dentro del contexto de las organizaciones internacionales a las que ambas pertenecen.

2.El diálogo se llevará a cabo de conformidad con la "Declaración Conjunta de la Unión Europea y México sobre Diálogo Político" contenida en el Acta Final, la cual forma parte

integrante del Acuerdo.

3.El diálogo ministerial previsto en la Declaración Conjunta se desarrollará principalmente en el seno del Consejo Conjunto establecido por el artículo 45.

TITULO III

COMERCIO

ARTICULO 4

Objetivos

El objetivo del presente Título es establecer un marco para fomentar el desarrollo de los intercambios de bienes y servicios, incluyendo una liberalización bilateral y preferencial, Progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios que tenga en cuenta la sensibilidad de determinados productos y sectores de servicios, y de conformidad con las normas pertinentes de la OMC.

ARTICULO 5

Comercio de bienes

Con el fin de conseguir el objetivo establecido en el artículo 4, el Consejo Conjunto decidirá las medidas y el calendario para la liberalización bilateral, progresiva y recíproca de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes, de conformidad con las normas pertinentes de la OMC, en particular el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y teniendo en cuenta la sensibilidad de determinados productos. En la decisión se incluirán, en particular, los siguientes asuntos:

- a) Cobertura y periodos transitorios;
- b) Derechos de aduana sobre importaciones y exportaciones y gravámenes de efecto equivalente ;
- c) Restricciones cuantitativas a las importaciones y exportaciones y medidas de efecto equivalente;
- d) Trato nacional incluyendo la prohibición de la discriminación fiscal con respecto a los impuestos con que se gravan los bienes;
- e) Medidas antidumping y compensatorias;
- f) Medidas de salvaguardia y de vigilancia;
- g) Reglas de origen y cooperación administrativa;

h) Cooperación aduanera;

i) Valor en aduana;

j) Normas y reglamentos técnicos, legislación sanitaria y fitosanitaria, reconocimiento mutuo de la evaluación de la conformidad, certificaciones, marcado, entre otros;

k). Excepciones generales justificadas por motivos de moralidad pública, orden público o seguridad pública; protección de la vida o salud de los seres humanos, los animales o las plantas; protección de la propiedad industrial, intelectual y comercial, entre otros;

l) Restricciones en caso de dificultades en la balanza de pagos.

ARTICULO 6

Comercio de servicios

Con el fin de alcanzar el objetivo establecido en el artículo 4, el Consejo Conjunto decidirá las medidas necesarias para la liberalización progresiva y recíproca del comercio de servicios, de conformidad con las normas pertinentes de la OMC, en especial el artículo V del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) y teniendo debidamente en cuenta los compromisos adquiridos por cada una de las Partes en el marco de dicho Acuerdo.

ARTICULO 7

Las decisiones del Consejo Conjunto previstas en los artículos 5 y 6 del Acuerdo y que se refieran, respectivamente, al comercio de mercancías y de servicios, cubrirán debidamente el conjunto de esas cuestiones en un marco global y entrarán en vigor tan pronto como hayan sido adoptadas.

TITULO IV

MOVIMIENTOS DE CAPITAL Y PAGOS

ARTICULO 8

Movimientos de Capital y Pagos

El objetivo de este Título es establecer un marco para fomentar la liberalización progresiva y recíproca de los movimientos de capital y pagos entre México y la Comunidad, sin perjuicio de las demás disposiciones del presente Acuerdo y de otras obligaciones en virtud de otros acuerdos internacionales que sean aplicables entre las Partes.

ARTICULO 9

Con el fin de lograr el objetivo previsto en el artículo 8, el Consejo Conjunto adoptará las medidas y el calendario para la supresión progresiva y recíproca de restricciones respecto a movimientos de capital y pagos entre las Partes, sin perjuicio de las demás disposiciones del presente Acuerdo y de otras obligaciones en virtud de otros acuerdos internacionales que sean aplicables entre las Partes.

En la decisión se incluirán, en particular, los siguientes asuntos:

a) la definición, contenido, extensión y naturaleza de los conceptos incluidos implícita o explícitamente en el presente Título;

b) las transacciones de capital y pagos, incluyendo trato nacional, que serán cubiertos por la liberalización ;

c) alcance de la liberalización y periodos transitorios ;

d) la inclusión de una cláusula que permita a las Partes mantener en este ámbito

restricciones que estén justificadas por razones de seguridad y orden públicos, salud pública y defensa;

e) la inclusión de cláusulas que permitan a las Partes introducir restricciones en este ámbito en caso de dificultades en el funcionamiento de las políticas de cambio o monetaria de una de las Partes, dificultades de la balanza de pagos o, cumpliendo con el Derecho Internacional, por imposición de restricciones financieras a terceros países.

TITULO V

CONTRATACION PUBLICA, COMPETENCIA, PROPIEDAD INTELECTUAL Y DEMAS DISPOSICIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO

ARTICULO 10

Contratación pública

1.Las Partes acordarán la apertura gradual y recíproca de los mercados de contratación pública acordados sobre una base de reciprocidad.

2.Para lograr este objetivo, el Consejo Conjunto decidirá sobre las disposiciones apropiadas y el calendario. La decisión incluirá, en particular, los siguientes asuntos:

a) Cobertura de la liberalización acordada;

b).Acceso no discriminatorio a los mercados acordados;

- c) Valor de los umbrales;
- d) Procedimientos legales y transparentes;
- e) Procedimientos de impugnación claros;
- f) Utilización de la tecnología de la información.

internacionales más exigentes, incluyendo medios efectivos para hacer valer tales derechos.

2. Para este efecto, el Consejo Conjunto decidirá:

- a) Un mecanismo de consultas con miras a alcanzar soluciones mutuamente satisfactorias en caso de dificultades en la protección de la propiedad intelectual;
- b) Las medidas específicas que deberán adoptarse para alcanzar el objetivo establecido en el apartado 1, tomando en cuenta, en particular, las convenciones multilaterales relevantes sobre propiedad intelectual.

TITULO VI

COOPERACION

ARTICULO 13

Diálogo sobre cooperación y asuntos económicos

1. El Consejo Conjunto instituirá un diálogo periódico con el fin de intensificar y perfeccionar la cooperación prevista en este Título, que incluirá en particular:

- a) El intercambio de información y la revisión periódica de la evolución de la cooperación;
- b) La coordinación y supervisión de la aplicación de los acuerdos sectoriales previstos en este Acuerdo, así como la posibilidad de nuevos acuerdos de este tipo.

2. Asimismo, el Consejo Conjunto establecerá un diálogo periódico sobre asuntos económicos que incluirá el análisis e intercambio de información, especialmente sobre los aspectos macroeconómicos, con objeto de estimular el comercio y las inversiones.

ARTICULO 14

Cooperación industrial

1. Las Partes apoyarán y fomentarán medidas para desarrollar y fortalecer las acciones destinadas a poner en marcha una gestión dinámica, integrada y descentralizada de la

cooperación industrial con el fin de crear condiciones favorables al desarrollo económico, teniendo en cuenta sus intereses mutuos.

2. Tal cooperación se centrará en particular sobre lo siguiente:

- a) Fortalecer los contactos entre los agentes económicos de las dos Partes, por medio de conferencias, seminarios, misiones para detectar oportunidades industriales y técnicas, mesas redondas y ferias generales o específicas por sectores, con vistas a detectar y explotar sectores de interés comercial mutuo y a intensificar el comercio, la inversión y la cooperación industrial y los proyectos de transferencia de tecnología;
- b) Fortalecer y ampliar el diálogo existente entre los operadores económicos de ambas Partes mediante la promoción de actividades de consulta y coordinación adicionales en este ámbito con objeto de detectar y eliminar los obstáculos a la cooperación industrial, fomentar el respeto de las normas de competencia, garantizar la coherencia de las medidas globales y ayudar a la industria a que se adapte a las necesidades del mercado;
- c) Fomentar las iniciativas de cooperación industrial en el contexto de los procesos de privatización y liberalización de ambas Partes con el fin de alentar las inversiones mediante la cooperación industrial entre empresas;
- d) Apoyar la modernización, la diversificación, la innovación, la formación, la investigación y el desarrollo y las iniciativas de calidad;
- e) Fomentar la participación de ambas Partes en proyectos piloto y en programas especiales según sus modalidades específicas.

ARTICULO 15

Fomento de las inversiones

Las Partes contribuirán a establecer condiciones atractivas y estables para las inversiones recíprocas.

Esta cooperación se traducirá, entre otras cosas, en lo siguiente:

- a) Mecanismos de información, de identificación y de divulgación de las legislaciones y de las oportunidades de inversión;
- b) Apoyo al desarrollo de un entorno jurídico favorable a la inversión entre las Partes, en caso necesario mediante la celebración entre los Estados miembros y México de acuerdos de promoción y de protección de las inversiones y de acuerdos destinados a evitar la doble imposición;
- c) El desarrollo de procedimientos administrativos armonizados y simplificados;

d) El desarrollo de mecanismos de inversión conjunta, en particular con las pequeñas y medianas empresas de las Partes.

ARTICULO 16

Servicios financieros

1.Las Partes se comprometen a establecer una cooperación en el sector de los servicios financieros de conformidad con su legislación, sus reglamentos y políticas y con las normas y disciplinas del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS), teniendo en cuenta su interés mutuo y sus objetivos económicos a largo y a mediano plazo.

2.Las Partes convienen en trabajar juntas, bilateral y multilateralmente, para aumentar su entendimiento y conocimiento mutuo sobre sus respectivos entornos comerciales y para realizar intercambios de información sobre reglamentos financieros, supervisión y control financieros y demás aspectos de interés común.

3.Esta cooperación tendrá, en particular, el objetivo de fomentar el mejoramiento y la diversificación de la productividad y la competitividad en el sector de los servicios financieros.

ARTICULO 17

Cooperación en el sector de las pequeñas y medianas empresas

1.Las Partes promoverán un entorno favorable para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

2.Esta cooperación consistirá en lo siguiente:

a) Fomentar contactos entre agentes económicos, impulsar inversiones conjuntas y el establecimiento de empresas conjuntas y redes de información por medio de los programas horizontales ya existentes tales como ECIP, AL-INVEST, BRE y BC-NET;

b) Facilitar el acceso al financiamiento, proporcionar información y estimular las innovaciones.

ARTICULO 18

Reglamentos técnicos y evaluación de la conformidad Las Partes se comprometen a cooperar en los ámbitos de los reglamentos técnicos y la evaluación de la conformidad.

ARTICULO 19

Cooperación aduanera

1.La cooperación aduanera tiene por objeto garantizar el comercio justo. Las Partes se comprometen a fomentar la cooperación aduanera para mejorar y consolidar el marco jurídico de sus relaciones comerciales.

2.La cooperación se orientará especialmente hacia los siguientes ámbitos:

- a) Intercambios de información;
- b) Desarrollo de las nuevas técnicas en el ámbito de la formación y la coordinación de las facciones que hay que iniciar en el seno de las organizaciones internacionales especializadas en el sector;
- c) Intercambios de funcionarios y de personal directivo de las administraciones aduaneras y fiscales;
- d) Simplificación de los procedimientos aduaneros relativos al despacho de aduanas de mercancías;
- e) Prestación de asistencia técnica siempre que sea necesario.

3.Sin perjuicio de otras formas de cooperación previstas en el presente Acuerdo, las Partes señalan su interés en considerar en el futuro, en el marco institucional previsto en el presente Acuerdo, la conclusión de un Protocolo de asistencia mutua en materia aduanera.

ARTICULO 20

Sociedad de la información

.Las Partes reconocen que las tecnologías de la información y de las comunicaciones constituyen uno de los sectores clave de la sociedad moderna y son de vital importancia para el desarrollo económico y social.

2.Las acciones de cooperación en este ámbito se orientarán especialmente hacia lo siguiente:

- a) Un diálogo sobre los diferentes aspectos de la sociedad de la información;
- b) Intercambios de información y asistencia técnica, siempre que sea necesaria, sobre la reglamentación, la normalización, las pruebas de conformidad y la certificación en materia de tecnologías de la información y de las telecomunicaciones;
- c) La difusión de nuevas tecnologías de la información y de las telecomunicaciones y el perfeccionamiento de nuevos servicios en materia de comunicación avanzada, de servicios y de tecnologías de la información;
- d) La promoción y creación de proyectos conjuntos de investigación, de desarrollo tecnológico o industrial en materia de nuevas tecnologías de la información, de las comunicaciones, de telemática y de la sociedad de la información;
- e) Fomentar la participación de ambas Partes en proyectos piloto y programas especiales según sus modalidades específicas;

- e) La interconexión y la interoperabilidad en redes y servicios telemáticos;
- f) Un diálogo sobre la cooperación en relación a la reglamentación relativa a los servicios internacionales en línea, incluidos los aspectos relacionados con la protección de la privacidad y de los datos personales;
- h) Fomentar el acceso recíproco a bases de datos según las modalidades que serán convenidas.

ARTICULO 21

Cooperación en el sector agropecuario

1. Las Partes se comprometen a fomentar el desarrollo y la cooperación en el sector agrícola, agroindustrial y rural.

2. A tal fin, estudiarán entre otras cuestiones, lo siguiente:

- a) Las disposiciones para armonizar las normas y las medidas sanitarias, fitosanitarias y medioambientales, con vistas a facilitar los intercambios comerciales, teniendo en cuenta la legislación en vigor en esos ámbitos para las dos Partes y de conformidad con las normas de la OMC, así como las disposiciones del artículo 5.
- b) .La posibilidad de establecer intercambios de información y la realización de acciones y de proyectos a tal efecto, especialmente en el sector de la información y de la investigación científica y técnica y capacitación de recursos humanos.

ARTICULO 22

Cooperación en el sector minero

Las Partes acuerdan fomentar la cooperación en el sector minero, principalmente a través de operaciones destinadas a lo siguiente:

- a) .Fomentar la exploración, explotación y utilización provechosa de los minerales, de conformidad con sus respectivas legislaciones en este ámbito;
- b) Favorecer los intercambios de información, experiencia y tecnología referentes a la exploración y la explotación mineras;
- c) Fomentar el intercambio de expertos y realizar investigación para aumentar las oportunidades de desarrollo tecnológico;
- d) Desarrollar acciones para promover las inversiones en este sector.

ARTICULO 23

Cooperación en el sector de la energía

1.La cooperación entre las dos partes tendrá por objeto desarrollar sus respectivos sectores de energía, concentrándose en la promoción de transferencia de tecnología y los intercambios de información sobre las legislaciones respectivas.

2.La cooperación en este sector se llevará a cabo, fundamentalmente, mediante intercambios de información, formación de recursos humanos, transferencia de tecnología y proyectos conjuntos de desarrollo tecnológico y de infraestructuras, el diseño de procesos más eficientes de generación de energía, el uso racional de energía, el apoyo al uso de fuentes alternativas de energía que protejan el medio ambiente y sean renovables, y la promoción de proyectos de reciclaje y tratamiento de residuos para su utilización energética.

ARTICULO 24

Cooperación en el sector de los transportes

1.La cooperación entre las Partes sobre asuntos de transporte estará destinada a:

- a) Apoyar la reestructuración y modernización de los sistemas de transporte;
- b) Promover normas operacionales.

2.En este contexto, se dará prioridad a:

- a) Los intercambios de información entre expertos sobre las respectivas políticas de transporte y otros temas de interés común;
- b) Programas de formación económica, jurídica y técnica destinados a los agentes económicos y los responsables de las administraciones públicas;
- c) Intercambios de información sobre el Sistema Mundial de Navegación por Satélite (GNSS);
- d) Asistencia técnica para apoyar la reestructuración y modernización del sistema de transporte, en todas sus variantes.

3.Las Partes estudiarán todos los aspectos relativos a los servicios internacionales de transporte marítimo para que éstos no constituyan un obstáculo a la mutua expansión del comercio. En este contexto, la liberalización de los servicios internacionales de transporte marítimo se negociará según las condiciones expuestas en el artículo 6 del presente Acuerdo.

ARTICULO 25

Cooperación en el sector del turismo

1.El objetivo primordial de la cooperación entre las Partes será mejorar el intercambio de información y establecer las prácticas más adecuadas con el fin de garantizar un desarrollo del turismo equilibrado y sostenible.

2.En este contexto, las Partes se centrarán especialmente en lo siguiente:

- a) Salvaguardar y aprovechar al máximo el potencial del patrimonio natural y cultural;
- b) Respetar la integridad y los intereses de las comunidades locales;
- c) Promover la cooperación entre regiones y ciudades de países vecinos;
- d) Mejorar la formación en la industria hotelera, haciendo especial hincapié en la gestión y la administración de hoteles.

ARTICULO 26

Cooperación en el ámbito de las estadísticas

Las Partes convienen en promover la armonización de las prácticas y los métodos estadísticos con vistas a utilizar, sobre una base mutuamente aceptable, las estadísticas sobre el comercio de mercancías y servicios y, de manera general, las de cualquier esfera del ámbito del presente Acuerdo que se preste a la utilización de estadísticas.

ARTICULO 27

Administración Pública

Las Partes cooperarán en asuntos relacionados con la administración pública en los niveles nacional, regional y local, con miras a fomentar la formación de recursos humanos y la modernización administrativa.

ARTICULO 28

Lucha contra las drogas, lavado de dinero y control de precursores químicos

1.Las Partes tomarán las medidas de cooperación y enlace que consideren oportunas, de conformidad con sus respectivos ordenamientos jurídicos internos, con el fin de intensificar los esfuerzos para la prevención y la reducción de la producción, la distribución y el consumo ilícito de drogas.

2.Esta cooperación, apoyándose en las instancias competentes, se referirá especialmente a:

- a) Desarrollar acciones y programas coordinados relativos a la prevención del consumo de drogas, el tratamiento y la rehabilitación de farmacodependientes, incluyendo programas de asistencia técnica. Dichos esfuerzos se podrán extender asimismo a la investigación y medidas para la reducción de la producción de drogas, a través del desarrollo regional de las zonas proclives a la siembra de cultivos ilícitos;
- b) Desarrollar programas y proyectos de investigación coordinada en materia de control de

drogas;

c) Intercambiar información relativa al tratamiento administrativo y legislativo y adoptar medidas apropiadas en materia de control de drogas y en la lucha contra el lavado de dinero, incluyendo medidas adoptadas por la Comunidad y los Organismos Internacionales que actúan en este sector;

d) Prevenir el desvío de precursores químicos y otras sustancias utilizadas para la fabricación ilícita de estupefacientes y sustancias sicotrópicas, según lo establecido por el Acuerdo entre México y la Unión Europea para la "Cooperación en materia de control de precursores y sustancias químicas", suscrito el 13 de diciembre 1996, y en la Convención de Viena de las Naciones Unidas de 1988.

ARTICULO 29

Cooperación científica y tecnológica

1.Las Partes acuerdan cooperar en el ámbito de la ciencia y la tecnología en esferas de interés mutuo respetando sus políticas respectivas.

2.La cooperación tendrá los siguientes objetivos:

- a) Fomentar el intercambio de información y conocimientos especializados en ciencia y tecnología, en particular en la aplicación de las políticas y programas;
- b) Fomentar una relación duradera entre las comunidades científicas de las dos Partes;
- c) Fomentar la formación de recursos humanos.

3.La Cooperación se llevará a cabo mediante proyectos de investigación conjunta e intercambios, reuniones y formación de científicos, procurándose la máxima difusión de los resultados de la investigación.

4.Las Partes favorecerán la participación de sus respectivas instituciones de formación superior, los centros de investigación y los sectores productivos, en particular las pequeñas y medianas empresas, en esta cooperación.

5.La cooperación entre las Partes podría desembocar en un acuerdo sectorial en materia de investigación científica y desarrollo tecnológico si se considera pertinente.

ARTICULO 30

Cooperación en materia de formación y educación

1.Las Partes definirán los medios para mejorar sensiblemente la situación del sector de la educación y de la formación profesional. Se dará especial atención a la educación y a la formación profesional de los grupos sociales más desfavorecidos.

2.Las Partes reforzarán su cooperación en el ámbito de la educación, incluyendo la educación superior, de la formación profesional y los intercambios entre universidades y empresas, con el fin de mejorar el nivel de conocimientos técnicos del personal responsable de los sectores público y privado.

3.Las Partes concederán especial atención a las acciones destinadas a crear vínculos permanentes entre sus respectivas instituciones especializadas y que favorezcan los intercambios de información, experiencias, expertos y de los recursos técnicos, y en materia de juventud aprovechando las facilidades que ofrece el Programa ALFA y la experiencia que ambas Partes hayan obtenido en estas áreas.

4.La cooperación entre las partes podría desembocar en la celebración por mutuo consenso de un acuerdo sectorial en el ámbito de la educación, incluyendo la educación superior, la formación profesional y de la juventud.

ARTICULO 31

Cooperación cultural

1.Las Partes convienen en fomentar la cooperación cultural, con el debido respeto a su diversidad, para mejorar el conocimiento mutuo y la difusión de sus respectivas culturas.

2.Las Partes adoptarán las medidas adecuadas para fomentar los intercambios culturales y para la realización de acciones conjuntas en los distintos ámbitos culturales. En este sentido, las Partes definirán oportunamente las acciones y modalidades de cooperación correspondientes.

ARTICULO 32

Cooperación en el sector audiovisual

Las Partes acuerdan promover la cooperación en este sector, principalmente a través de programas de formación en el sector audiovisual y los medios de comunicación, incluyendo actividades de coproducción, capacitación, desarrollo y distribución.

ARTICULO 33

Cooperación en materia de información y comunicación

Las Partes acuerdan fomentar el intercambio y la divulgación de información e iniciar y apoyar actividades de interés común en el ámbito de la información y de la comunicación.

ARTICULO 34

Cooperación en materia de medio ambiente y recursos naturales

1.En todas las medidas de cooperación que inicien en virtud del Presente Acuerdo, las Partes deberán tener en cuenta la necesidad de preservar el medio ambiente y los equilibrios ecológicos.

2.Las Partes se comprometen a desarrollar la cooperación para frenar el deterioro ambiental; fomentar la conservación y el aprovechamiento sustentable de los recursos naturales; desarrollar, difundir e intercambiar información y experiencias sobre legislación ambiental ; estimular la utilización de incentivos económicos para promover su cumplimiento ; fortalecer la gestión ambiental en los distintos niveles de gobierno ; promover la formación de recursos humanos, la educación en temas de medio ambiente y la ejecución de proyectos de investigación conjunta ; y desarrollar canales para la participación social.

3.Las Partes promoverán el acceso mutuo a los programas en la materia según sus modalidades específicas.

4.La cooperación entre las Partes podría desembocar en la celebración de un acuerdo sectorial en el ámbito del medio ambiente y recursos naturales, si se considera pertinente.

3.Se dará especial atención a impulsar el desarrollo de la mujer, particularmente su mayor participación en el proceso productivo.

4.Las Partes estudiarán medidas apropiadas para la promoción y el seguimiento de la cooperación conjunta hacia terceros países.

ARTICULO 38

Cooperación en materia de refugiados

Las Partes se esforzarán en preservar los beneficios de la ayuda concedida a los refugiados de América Central en México y cooperarán en la búsqueda de soluciones duraderas.

ARTICULO 39

Cooperación sobre derechos humanos y democracia

1.Las Partes convienen en que la cooperación en esta esfera debe tener como objeto promover los principios a los que se refiere el artículo 1.

2.La cooperación se centrará principalmente en lo siguiente:

- a) El desarrollo de la sociedad civil por medio de programas de enseñanza, formación y sensibilización de la opinión pública;
- b) Medidas de formación y de información destinadas a ayudar a las instituciones a funcionar de manera más efectiva y fortalecer el Estado de Derecho;
- c). La promoción de los derechos humanos y de los valores democráticos.

3. Las Partes podrán ejecutar proyectos conjuntos a fin de fortalecer la cooperación entre sus respectivas instituciones electorales y entre aquéllas encargadas de vigilar y promover el cumplimiento de los derechos humanos.

ARTICULO 40

Cooperación en materia de protección al consumidor

1. Las Partes acuerdan que la cooperación en este ámbito deberá estar destinada a perfeccionar sus sistemas de protección al consumidor, procurando, en el marco de sus respectivas legislaciones, que sus sistemas sean compatibles.

2. Esta cooperación se centrará principalmente en los siguientes aspectos:

- a) Intercambio de información y expertos y fomento de la cooperación entre organizaciones de consumidores de ambas Partes;
- b) Organización de acciones de formación y prestación de asistencia técnica.

ARTICULO 41

Cooperación en materia de protección de datos

1. Visto el artículo 51, las Partes convienen en cooperar en materia de protección de los datos de carácter personal con vistas a mejorar su nivel de protección y prevenir los obstáculos a los intercambios que requieran transferencia de datos de carácter personal.

2. La cooperación en el ámbito de la protección de datos de carácter personal podrá incluir asistencia técnica a través de intercambios de información y de expertos, y de la puesta en marcha de programas y proyectos conjuntos.

ARTICULO 42

Salud

1. La cooperación en el ámbito de la salud tendrá como objetivos fortalecer las actividades de la investigación, farmacología, medicina preventiva y las enfermedades infecto-contagiosas, como el SIDA.

2. La cooperación se llevará a cabo principalmente a través de:

- a) Proyectos en materia de epidemiología, descentralización y administración de los servicios de salud;
- b) Desarrollo de programas de capacitación profesional;
- c) Programas y proyectos para mejorar las condiciones de salud y bienestar social en los medios urbano y rural.

ARTICULO 43

Cláusula evolutiva

1.Las Partes podrán ampliar el presente Título, mediante consentimiento mutuo, con objeto de aumentar los niveles de cooperación y de completarlos mediante acuerdos relativos a sectores o actividades específicas.

2.Por lo que respecta a la aplicación del presente Título, cada una de las Partes podrá formular propuestas encaminadas a ampliar el ámbito de la cooperación mutua, teniendo en cuenta la experiencia adquirida durante su ejecución.

ARTICULO 44

Recursos para la cooperación

1.Las Partes facilitarán los recursos adecuados, incluidos los financieros en la medida en que sus respectivos recursos y regulaciones lo permitan, para que se puedan alcanzar los objetivos de cooperación establecidos en el presente Acuerdo.

2.Las Partes instarán al Banco Europeo de Inversiones a continuar sus actividades en México, con arreglo a sus procedimientos y a sus criterios de financiamiento.

TITULO VII

MARCO INSTITUCIONAL

ARTICULO 45

Consejo Conjunto

Se crea un Consejo Conjunto encargado de supervisar la aplicación del presente Acuerdo. El Consejo se reunirá a nivel ministerial, a intervalos regulares y cada vez que lo exijan las circunstancias. Examinará todas las cuestiones principales que surjan dentro del marco del presente Acuerdo y cualquier otra cuestión bilateral o internacional de interés mutuo.

ARTICULO 46

1.El Consejo Conjunto estará formado por los miembros del Consejo de la Unión Europea y miembros de la Comisión Europea, por una parte, y miembros del Gobierno de México, por otra.

2.Los miembros del Consejo Conjunto podrán hacerse representar, de conformidad con las condiciones establecidas en su reglamento interno.

3.El Consejo Conjunto establecerá su propio reglamento interno.

4.La Presidencia del Consejo la ejercerá, alternativamente, un miembro del Consejo de la Unión Europea y un miembro del Gobierno de México, de conformidad con las disposiciones que se establezcan en su reglamento interno.

ARTICULO 47

El Consejo Conjunto, a efectos de alcanzar los objetivos del presente Acuerdo, estará facultado para tomar decisiones en los casos previstos en el Acuerdo. Las decisiones que se adopten tendrán carácter vinculante para las Partes, que tomarán las medidas necesarias para ejecutarlas. El Consejo Conjunto podrá también hacer las recomendaciones pertinentes.

Las decisiones y recomendaciones se adoptarán previo acuerdo entre las dos Partes.

ARTICULO 48

Comité Conjunto

1.El Consejo Conjunto estará asistido, en la realización de sus tareas, por un Comité Conjunto compuesto, por una Parte, por representantes de los miembros del Consejo de la Unión Europea y miembros de la Comisión Europea y, por otra, por representantes del Gobierno de México, normalmente a nivel de altos funcionarios.

En su reglamento interno el Consejo Conjunto fijará las obligaciones del Comité Conjunto que comprenderán, entre otras cosas, la preparación de reuniones del Consejo Conjunto y el funcionamiento del propio Comité.

2.El Consejo Conjunto podrá delegar cualquiera de sus competencias en el Comité Conjunto. En ese caso, el Comité Conjunto adoptará las decisiones de conformidad con las condiciones establecidas en el artículo 47.

3.El Comité Conjunto se reunirá, con carácter general, una vez al año, alternativamente en Bruselas y en México, en una fecha y con un orden del día que fijarán las Partes con antelación. Se podrán convocar reuniones extraordinarias mediante acuerdo entre las Partes. La Presidencia del Comité Conjunto la ostentará, alternativamente, un representante de cada una de las Partes.

ARTICULO 49

Otros comités especiales

El Consejo Conjunto podrá decidir la creación de cualquier otro Comité especial u organismo que le ayude en la realización de sus tareas. La composición y las tareas de tales Comités u organismos y su modo de funcionamiento las establecerá el Consejo Conjunto en

su reglamento interno.

ARTICULO 50

Solución de controversias

El Consejo Conjunto decidirá sobre el establecimiento de un procedimiento específico para la solución de controversias comerciales y relacionadas con el comercio, compatible con las disposiciones pertinentes de la OMC en la materia.

TITULO VIII

DISPOSICIONES FINALES

ARTICULO 51

Protección de los datos

1. Las Partes convienen en garantizar un grado elevado de protección respecto al tratamiento de los datos de carácter personal y de otra índole, de conformidad con las normas adoptadas por los organismos internacionales competentes en la materia y por la Comunidad.

2. A tal efecto, las Partes tendrán en cuenta las normas contempladas en el anexo que forma parte integrante del presente Acuerdo.

ARTICULO 52

Cláusula de Seguridad Nacional

Ninguna disposición del Acuerdo será obstáculo para que una Parte tome las medidas:

- a) Que estime necesarias con objeto de evitar la divulgación de informaciones contrarias a los intereses esenciales de su seguridad;
- b) Relativas a la producción y al comercio de armas, de municiones o de material de guerra o a la investigación, al desarrollo o a la producción necesarios para garantizar su defensa, siempre que tales medidas no alteren las condiciones de competencia para los productos no destinados a fines especialmente militares;
- c) Que considere esenciales para garantizar su seguridad en caso de disturbios internos graves que pudieran poner en peligro la paz social, en caso de guerra o de grave tensión internacional con riesgo de llegar a un conflicto armado o para satisfacer obligaciones que hubiera aceptado con vistas a mantener la paz y la seguridad internacional.

ARTICULO 53

El Acta Final contiene las declaraciones conjuntas y unilaterales efectuadas a la firma del presente Acuerdo.

ARTICULO 54

1. En caso de que el trato de Nación Más Favorecida se otorgara conforme a las disposiciones del presente Acuerdo, o de cualquier otra disposición adoptada en virtud del presente Acuerdo, no se aplicará a las ventajas fiscales que los Estados miembros o México otorgan u otorguen en el futuro sobre la base de acuerdos destinados a evitar la doble imposición, u otras disposiciones fiscales, o legislación nacional en materia fiscal.

2. Ninguna disposición del Presente Acuerdo o decisión adoptada en virtud del presente Acuerdo, podrá utilizarse para evitar la adopción o la aplicación por los Estados miembros o México de cualquier medida destinada a evitar el fraude o la evasión fiscal, de conformidad con las disposiciones fiscales de los acuerdos destinados a evitar la doble imposición u otras disposiciones fiscales, o la legislación nacional en materia fiscal.

3. Ninguna disposición del presente Acuerdo o decisión adoptada en virtud del presente Acuerdo, podrá utilizarse para impedir que los Estados Miembros o México establezcan una distinción, al aplicar las disposiciones pertinentes de su legislación fiscal, entre los contribuyentes que no estén en situaciones idénticas, en particular por lo que respecta a su lugar de residencia o con respecto a los lugares donde esté invertido su capital.

ARTICULO 55

Definición de las Partes

A efectos del presente Acuerdo, el término "las Partes" designa, por una parte, a la Comunidad o a sus Estados miembros o a la Comunidad y sus Estados miembros, según sus competencias respectivas, tal como se derivan del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y, por otra, a México.

ARTICULO 56

Aplicación territorial

El presente Acuerdo se aplicará por una Parte, a los territorios en que sea aplicable el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y en las condiciones previstas en dicho Tratado y, por otra, al territorio de los Estados Unidos Mexicanos.

ARTICULO 57

Duración

1. El presente Acuerdo tendrá una duración indefinida.

2. Cualquiera de las Partes podrá denunciar el Acuerdo mediante notificación a la otra Parte. El presente Acuerdo dejará de aplicarse seis meses después de la fecha de tal notificación.

ARTICULO 58

Cumplimiento de las obligaciones

1. Las Partes adoptarán todas las medidas generales o específicas necesarias para el cumplimiento de sus obligaciones en virtud del presente Acuerdo y velarán para que se alcancen los objetivos establecidos en el Acuerdo. Si una de las Partes considera que la otra Parte ha incumplido alguna de las obligaciones establecidas en el presente Acuerdo, podrá adoptar las medidas apropiadas. Previamente, y excepto en casos de urgencia especial, deberá proporcionar al Consejo Conjunto toda la información útil que se considere necesaria para examinar en profundidad la situación, con el fin de buscar, en un plazo no mayor de 30 días, una solución aceptable para las Partes.

Se deberán escoger prioritariamente las medidas que menos perturben el funcionamiento del presente Acuerdo. Dichas medidas se notificarán inmediatamente al Consejo Conjunto y serán objeto de consultas en el seno de dicho Consejo, si la otra Parte así lo solicita.

2. Las Partes acuerdan que se entenderá por "casos de urgencia especial", término que figura en el apartado 1 del presente artículo, los casos de incumplimiento sustancial del Acuerdo por una de las Partes. Se considerará incumplimiento sustancial del Acuerdo:

a) La denuncia del Acuerdo no sancionada por las normas generales del Derecho Internacional; o,

b) El incumplimiento de los elementos esenciales del Acuerdo contemplados en el artículo 1.

3. Las Partes acuerdan que "las medidas apropiadas" mencionadas en el presente artículo serán medidas adoptadas de conformidad con el Derecho Internacional. Si una de las Partes adopta una medida en caso de urgencia especial en aplicación del presente artículo, la otra Parte podrá solicitar la convocatoria urgente de una reunión de las dos Partes en un plazo de 15 días.

ARTICULO 59

Texto auténtico

El presente Acuerdo se redacta en doble ejemplar en lenguas alemana, danesa, española, francesa, finesa, griega, inglesa, italiana, neerlandesa, portuguesa y sueca, siendo cada uno de estos textos igualmente auténtico.

ARTICULO 60

Entrada en vigor

1.El presente Acuerdo será adoptado por las Partes de conformidad con sus propios procedimientos.

2.El presente Acuerdo entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la fecha en la cual las Partes se hayan notificado el cumplimiento de las formalidades necesarias a tal efecto. La aplicación de los Títulos II y VI quedará suspendida hasta la adopción, por parte del Consejo Conjunto, de las decisiones previstas en los Artículos 5, 6, 9, 10, 11 y 12.

3.Las notificaciones se remitirán al Secretario General del Consejo de la Unión Europea que será depositario del Acuerdo.

4.El Acuerdo sustituirá al Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Europea y México, firmado el 26 de abril de 1991, en la fecha en que los Títulos II y VI sean aplicables, como lo establece el apartado 2.

5.En el momento de la entrada en vigor del presente Acuerdo toda decisión adoptada por el Consejo Conjunto establecido en el Acuerdo Interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio entre la Comunidad Europea y México, firmado el 8 de diciembre de 1997, deberá ser considerada como adoptada por el Consejo Conjunto establecido en el Artículo 45.

ANEXO

PROTECCION DE LOS DATOS DE CARÁCTER PERSONAL REFERIDOS EN ÉL

ARTICULO 51

- Directrices para la reglamentación de los archivos de datos personales informatizados, modificadas por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 20 de noviembre de 1990;
- Recomendación del Consejo de la OCDE sobre las directrices por las que se rige la protección de la privacidad y los flujos transfronterizos de datos personales, de 23 de septiembre de 1980;
- Convenio del Consejo de Europa para la protección de las personas con respecto al tratamiento automatizado de datos de carácter personal, de 28 de enero de 1981;
- Directiva CE/95/46 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de octubre de 1995, relativa a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos.

**ACUERDO INTERINO SOBRE COMERCIO Y CUESTIONES
RELACIONADAS CON EL COMERCIO ENTRE LA COMUNIDAD
EUROPEA, POR UNA PARTE, Y LOS ESTADOS UNIDOS
MEXICANOS, POR OTRA**

LA COMUNIDAD EUROPEA,
en lo sucesivo denominada "la Comunidad",
por una parte, y

LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS,
en lo sucesivo denominados "México",
por otra,

CONSIDERANDO que el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad y sus Estados miembros, por una parte, y México, por otra, en lo sucesivo denominado "Acuerdo Global", se firmó en Bruselas el 8 de diciembre de 1997;

CONSIDERANDO que el Acuerdo Global tiene como finalidad fortalecer y ampliar las relaciones entre la Comunidad y sus Estados miembros y México establecidas por el actual Acuerdo Marco de Cooperación de 1991;

CONSIDERANDO el interés mutuo que tienen las Partes en aplicar lo antes posible, mediante un Acuerdo Interino, las disposiciones del Acuerdo Global sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio;

HAN DECIDIDO celebrar el presente Acuerdo y han designado con tal fin como plenipotenciarios:

LA COMUNIDAD EUROPEA:

al señor Jacques F. POOS, Viceprimer Ministro,

Ministro de Asuntos Exteriores, de Comercio Exterior y de Cooperación de Luxemburgo,
Presidente en ejercicio del Consejo de la Unión Europea, al señor Manuel MARIN,

Vicepresidente de la Comisión de las Comunidades Europeas,

LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS:
al señor Herminio BLANCO,

Ministro de Comercio e Industria,

QUIENES, después de haber intercambiado sus plenos poderes, reconocidos en buena y debida forma,

HAN CONVENIDO EN LO SIGUIENTE:

TITULO I

PRINCIPIOS GENERALES

ARTICULO 1

Fundamento del Acuerdo

El respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales, tal como se enuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, inspira las políticas internas e internacionales de las Partes y constituye un elemento esencial del presente Acuerdo.

TITULO II

LIBERALIZACION DEL COMERCIO

ARTICULO 2

Objetivo

El objetivo del presente Título es establecer un marco para fomentar el desarrollo de los intercambios de bienes, incluyendo una liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes que tenga en cuenta la sensibilidad de determinados productos y de conformidad con las normas pertinentes de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

ARTICULO 3

Comercio de bienes

Con el fin de conseguir el objetivo establecido en el artículo 2, el Consejo Conjunto creado por el artículo 7 del presente Acuerdo decidirá las medidas y el calendario para la liberalización bilateral, progresiva y recíproca de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes, de conformidad con las normas pertinentes de la OMC, en particular el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y

teniendo en cuenta la sensibilidad de determinados productos. En la decisión se incluirán, en particular, los siguientes asuntos:

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

TITULO III

CONTRATACION PUBLICA, COMPETENCIA, PROPIEDAD INTELECTUAL Y DEMAS DISPOSICIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO

ARTICULO 4

Contratación pública

1. Las Partes acordarán la apertura gradual y recíproca de los mercados de contratación pública acordados sobre una base de reciprocidad.

2. Para lograr este objetivo, el Consejo Conjunto decidirá sobre las disposiciones apropiadas y el calendario. La decisión incluirá, en particular, los siguientes asuntos:

- a) cobertura de la liberalización acordada;
- b) acceso no discriminatorio a los mercados acordados;
- c) valor de los umbrales;
- d) procedimientos legales y transparentes;
- e) procedimientos de impugnación claros;
- f) utilización de la tecnología de la información.

ARTICULO 5

Competencia

1.Las Partes acordarán medidas apropiadas para evitar distorsiones o restricciones de la competencia que pudieran afectar significativamente el comercio entre México y la Comunidad. Para ello, el Consejo Conjunto establecerá los mecanismos de cooperación y coordinación entre sus autoridades competentes para aplicar sus leyes de competencia. Esta cooperación incluirá asistencia legal recíproca, notificación, consulta e intercambio de información a fin de asegurar la transparencia en relación con la aplicación de sus leyes y políticas en materia de competencia.

2.Para lograr este objetivo, el Consejo Conjunto decidirá, en particular, sobre los siguientes aspectos:

- a) acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas entre las empresas;
- b) cualquier abuso de posición dominante por parte de una o más empresas;
- c) fusiones entre empresas;
- d) monopolios de Estado de carácter comercial ;
- e) empresas públicas y empresas a las cuales se han concedido derechos especiales o exclusivos.

ARTICULO 6

Propiedad intelectual, industrial y comercial

1.Reafirmando la gran importancia que las Partes otorgan a la protección de los derechos de propiedad intelectual (derechos de autor, incluidos los derechos de derechos de autor en los programas de computación y las bases de datos, y los derechos conexos, los derechos relacionados con patentes, diseños industriales, indicaciones geográficas, incluidas las denominaciones de origen, marcas, topografías de circuitos integrados, así como la protección contra la competencia desleal tal como se define en el artículo 10 bis del Convenio de París sobre la Protección de la Propiedad Industrial y la protección de la información confidencial), las Partes se comprometen a establecer las medidas apropiadas para asegurar una adecuada y efectiva protección, de acuerdo con las normas internacionales más exigentes, incluyendo medios efectivos para hacer valer tales derechos.

2.Para este efecto, el Consejo Conjunto decidirá un mecanismo de consultas con miras a alcanzar soluciones mutuamente satisfactorias en caso de dificultades en la protección de la propiedad intelectual.

TITULO IV

DISPOSICIONES INSTITUCIONALES, GENERALES Y FINALES

ARTICULO 7

Consejo Conjunto

Se crea un Consejo Conjunto encargado de supervisar la aplicación del presente Acuerdo.

El Consejo se reunirá a nivel ministerial, a intervalos regulares y cada vez que lo exijan las circunstancias. Examinará todos los problemas principales que surjan dentro del marco del presente Acuerdo y cualquier otra cuestión bilateral o internacional de interés mutuo.

ARTICULO 8

1.El Consejo Conjunto estará formado por los miembros del Consejo de la Unión Europea y miembros de la Comisión Europea, por una parte, y miembros del Gobierno de México, por otra.

2.Los Miembros del Consejo Conjunto podrán hacerse representar, de conformidad con las condiciones a ser establecidas en su reglamento interno.

3.El Consejo Conjunto establecerá su propio reglamento interno. Se reunirá dentro del plazo de 30 días después de la entrada en vigor del presente Acuerdo.

4.La Presidencia del Consejo la ejercerá, alternativamente, un miembro del Consejo de la Unión Europea y un miembro del Gobierno de México, de conformidad con las disposiciones que se establezcan en su reglamento interno.

ARTICULO 9

El Consejo Conjunto, a efectos de alcanzar los objetivos del presente Acuerdo, estará facultado para tomar decisiones en los casos previstos en el Acuerdo. Las decisiones que se adopten tendrán carácter vinculante para las Partes, que tomarán las medidas necesarias para ejecutarlas. El Consejo Conjunto podrá también hacer las recomendaciones pertinentes. Las decisiones y recomendaciones se adoptarán previo acuerdo entre las dos Partes.

La aplicación de las decisiones previstas en los artículos 3, 4.2, 5.2 y 6.2 quedará suspendida hasta que se firme el Acuerdo Global.

ARTICULO 10

Comité Conjunto

1.El Consejo Conjunto estará asistido, en la realización de sus tareas, por un Comité Conjunto compuesto, por una Parte, por representantes de la Comunidad y, por otra, por representantes del Gobierno de México, normalmente a nivel de altos funcionarios.

En su reglamento interno el Consejo Conjunto fijará las obligaciones del Comité Mixto que emprenderán, entre otras cosas, la preparación de reuniones del Consejo Conjunto y el funcionamiento del propio Comité.

2.El Consejo Conjunto podrá delegar cualquiera de sus competencias en el Comité Conjunto. En ese caso, el Comité Conjunto adoptará las decisiones de conformidad con las

condiciones establecidas en el artículo 9.

3.El Comité Conjunto se reunirá una vez al año, alternativamente en Bruselas y en México, en una fecha y con un orden del día que fijarán las Partes con antelación. Se podrán convocar reuniones extraordinarias mediante acuerdo entre las Partes. La Presidencia del Comité Conjunto la ostentará, alternativamente, un representante de cada una de las Partes.

ARTICULO 11

Otros comités especiales

El Consejo Conjunto podrá decidir la creación de cualquier otro Comité especial u organismo que le ayude en la realización de sus tareas. La composición y las tareas de tales Comités u organismos y su modo de funcionamiento las establecerá el Consejo Conjunto en su reglamento interno.

ARTICULO 12

Solución de controversias

El Consejo Conjunto decidirá sobre el establecimiento de un procedimiento específico para la solución de controversias comerciales y relacionadas con el comercio, compatible con las disposiciones pertinentes de la OMC en la materia.

ARTICULO 13

Cláusula de Seguridad Nacional

Ninguna disposición del Acuerdo será obstáculo para que una Parte tome las medidas:

- a) que estime necesarias con objeto de evitar la divulgación de informaciones contrarias a los intereses esenciales de su seguridad;
- b) relativas a la producción y al comercio de armas, de municiones o de material de guerra o a investigación, al desarrollo o a la producción necesarios para garantizar su defensa, siempre que tales medidas no alteren las condiciones de competencia para los productos no destinados a fines especialmente militares;
- c) que considere esenciales para garantizar su seguridad en caso de disturbios internos graves que pudieran poner en peligro la paz social, en caso de guerra o de grave tensión internacional con riesgo de llegar a un conflicto armado o para satisfacer obligaciones que hubiera aceptado con vistas a mantener la paz y la seguridad internacional.

ARTICULO 14

Aplicación Territorial

El presente Acuerdo se aplicará, por una parte, a los territorios en que sea aplicable el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y en las condiciones previstas en dicho

Tratado y, por otra al territorio de los Estados Unidos Mexicanos.

ARTICULO 15

Duración

El presente Acuerdo será aplicable hasta el momento de la entrada en vigor del Acuerdo Global firmado el 8 de diciembre de 1997.

Cualquiera de las Partes podrá denunciar el Acuerdo mediante notificación a la otra Parte. El presente Acuerdo dejará de aplicarse seis meses después de la fecha de tal notificación.

ARTICULO 16

Cumplimiento de las obligaciones

1 Las Partes adoptarán todas las medidas generales o específicas necesarias para el cumplimiento de sus obligaciones en virtud del presente Acuerdo y velarán para que se alcancen los objetivos establecidos en el Acuerdo.

Si una de las partes considera que la otra Parte ha incumplido alguna de las obligaciones establecidas en el presente Acuerdo, podrá adoptar las medidas apropiadas. Previamente, y excepto en casos de urgencia especial, deberá proporcionar al Consejo Conjunto toda la información útil que se considere necesaria para examinar en profundidad la situación, con el fin de buscar, en un plazo no mayor de 30 días, una solución aceptable para las Partes.

Se deberán escoger prioritariamente las medidas que menos perturben el funcionamiento del presente Acuerdo. Dichas medidas se notificarán inmediatamente al Consejo Conjunto y serán objeto de consultas en el seno de dicho Consejo, si la otra Parte así lo solicita.

2.Las Partes acuerdan que se entenderá por "casos de urgencia especial", término que figura en el apartado 1 del presente artículo, los casos de incumplimiento sustancial del Acuerdo por una de las Partes. Se considerará incumplimiento sustancial del Acuerdo:

- a) la denuncia del Acuerdo no sancionada por las normas generales del Derecho Internacional; o,
- b) el incumplimiento de los elementos esenciales del Acuerdo contemplados en el artículo 1.

3.Las Partes acuerdan que "las medidas apropiadas" mencionadas en el presente artículo serán medidas adoptadas de conformidad con el Derecho Internacional. Si una de las Partes adopta una medida en caso de urgencia especial en aplicación del presente artículo, la otra Parte podrá solicitar la convocatoria urgente de una reunión de las dos Partes en un plazo de 15 días.

ARTICULO 17

Texto auténtico

El presente Acuerdo se redacta en doble ejemplar en lenguas alemana, danesa, española, francesa, finesa, griega, inglesa, italiana, neerlandesa, portuguesa y sueca, siendo cada uno de estos textos igualmente auténtico.

ARTICULO 18

Entrada en vigor

- 1.El presente Acuerdo será adoptado por las Partes de conformidad con sus propios procedimientos.
- 2.El presente Acuerdo entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la fecha en la cual las Partes se hayan notificado el cumplimiento de las formalidades necesarias a tal efecto.
- 3.La notificación se remitirá al Secretario General del Consejo de la Unión Europea, que será el depositario del Acuerdo.

ACTA FINAL

Los plenipotenciarios de los Estados miembros y de la Comunidad y los plenipotenciarios de los Estados Unidos Mexicanos adoptan la presente Acta Final, relativa a:

1.el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte,

y los Estados Unidos Mexicanos, por otra,

2.el Acuerdo Interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio entre la Comunidad Europea, por una parte,

y los Estados Unidos Mexicanos, por otra, y

3.la Declaración Conjunta entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros y los Estados Unidos Mexicanos.

Los plenipotenciarios de:

EL REINO DE BELGICA,

EL REINO DE DINAMARCA,

LA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA,

LA REPUBLICA HELENICA,

EL REINO DE ESPAÑA,

LA REPUBLICA FRANCESA,

IRLANDA,

LA REPUBLICA ITALIANA,

EL GRAN DUCADO DE LUXEMBURGO,

EL REINO DE LOS PAISES BAJOS,
LA REPUBLICA DE AUSTRIA,

LA REPUBLICA PORTUGUESA,

LA REPUBLICA DE FINLANDIA,

EL REINO DE SUECIA,
EL REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE,

Partes Contratantes del Tratado constitutivo de la COMUNIDAD EUROPEA denominados en lo sucesivo "Estados miembros", y LA COMUNIDAD EUROPEA, denominada en lo sucesivo "la Comunidad",
por una parte,

y los plenipotenciarios de los ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, denominados en lo sucesivo "México", por otra parte

Reunidos en Bruselas el ocho de diciembre de mil novecientos noventa y siete para la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra, denominado en lo sucesivo "el Acuerdo", han adoptado los textos siguientes:

- El Acuerdo y su Anexo

Los plenipotenciarios de los Estados miembros y de la Comunidad y los plenipotenciarios de México han adoptado los textos de las Declaraciones Conjuntas enumeradas a continuación y anexas a la presente Acta Final:

Declaración Conjunta de la Unión Europea y México sobre diálogo político (artículo 3 del Acuerdo),

Declaración Conjunta sobre el diálogo a nivel parlamentario,
Declaración Conjunta interpretativa sobre el artículo 4,
Declaración Conjunta sobre el apartado 3 del artículo 24,
Declaración Conjunta sobre el artículo 35.

Los plenipotenciarios de México han tomado nota de las Declaraciones de la Comunidad Europea y/o sus Estados miembros mencionadas a continuación y anexas a la presente Acta Final

Declaración relativa al artículo 11 del Acuerdo,
Declaración relativa al artículo 12 del Acuerdo.

Los plenipotenciarios de los Estados miembros y de la Comunidad han tomado nota de la

Declaración de México mencionada a continuación y anexa a la presente Acta Final:

Declaración respecto del Título I del Acuerdo.

DECLARACIONES CONJUNTAS

DECLARACION CONJUNTA DE LA UNION EUROPEA Y MEXICO SOBRE DIALOGO POLITICO (ARTICULO 3)

1. Preámbulo

La Unión Europea por una Parte y México, por otra,

- conscientes de los lazos históricos, políticos, económicos y culturales que los unen, y de los profundos vínculos de amistad que existen entre sus pueblos,

- considerando su voluntad de reforzar las libertades políticas y económicas que constituyen la base de las sociedades de los países miembros de la Unión Europea y de México,

- reafirmando el valor de la dignidad humana y de la promoción y protección de los derechos humanos como fundamento de las sociedades democráticas, así como el papel esencial de las instituciones democráticas basadas en el Estado de Derecho,

- deseosos de afianzar la paz y la seguridad internacional de conformidad con los principios establecidos en la Carta de las Naciones Unidas,

- compartiendo su interés por la integración regional como instrumento de promoción de un desarrollo sostenible y armonioso de sus pueblos, basado en principios de progreso social y de solidaridad entre sus miembros,

- tomando como base las relaciones privilegiadas instituidas por el Acuerdo Marco de Cooperación firmado entre la Comunidad y México en 1991,

- recordando los principios establecidos en la Declaración Conjunta Solemne firmada en París el 2 de mayo de 1995 entre la Comisión y el Consejo, por una parte, y México, por otra,

han decidido desarrollar sus relaciones recíprocas dotándolas de una perspectiva a largo plazo.

2. Objetivos

La Unión Europea y México consideran que el establecimiento de un diálogo político reforzado constituye un elemento fundamental del acercamiento económico y político previsto y contribuye de manera determinante a promover los principios enunciados en el preámbulo de la presente Declaración.

Dicho diálogo se basará en la adhesión común de las Partes a la democracia y al respeto de

los derechos humanos, así como su voluntad de mantener la paz e instaurar un orden internacional equitativo y estable, de conformidad con la Carta de las Naciones Unidas.

Tendrá por objetivos establecer entre la Unión Europea y México lazos duraderos de solidaridad que contribuyan a la estabilidad y prosperidad de sus regiones respectivas, actuar en favor del proceso de integración regional y fomentar un clima de comprensión y tolerancia entre los pueblos y las culturas respectivas.

El diálogo abordará todos los temas de interés común y estará orientado a abrir la vía de nuevas formas de cooperación en favor de los objetivos comunes, incluso mediante iniciativas conjuntas en el plano internacional, y, más concretamente, en los ámbitos de la paz, la seguridad y el desarrollo regional.

3. Mecanismo del diálogo

El diálogo político entre las Partes se efectuará mediante contactos, intercambios de información y consultas entre los diferentes organismos de México y de la Unión Europea, incluida la Comisión Europea.

Se llevará a cabo, en particular:

- a nivel presidencial,
- a nivel ministerial,
- a nivel de altos funcionarios,
- y mediante el aprovechamiento al máximo de los canales diplomáticos.

Por lo que se refiere a las reuniones presidenciales, se celebrarán encuentros periódicos entre las más altas autoridades de ambas Partes, cuyas modalidades serán definidas por las Partes.

Se celebrarán periódicamente encuentros entre los ministros de Asuntos Exteriores, cuyas modalidades serán definidas por las Partes.

DECLARACIONES CONJUNTAS RESTANTES

DECLARACION CONJUNTA SOBRE EL DIALOGO A NIVEL PARLAMENTARIO

Las Partes señalan la conveniencia de institucionalizar un diálogo político a nivel parlamentario que se efectuaría mediante contactos entre el Parlamento Europeo y el Congreso de la Unión de México (Cámara de Diputados y Senado de la República).

DECLARACION CONJUNTA INTERPRETATIVA SOBRE EL ARTICULO 4

Los compromisos que emanen del artículo 4 del presente Acuerdo no surtirán efecto hasta que se adopte la decisión a la que se refiere el artículo 5, de conformidad con el artículo 7 de dicho Acuerdo.

DECLARACION CONJUNTA SOBRE EL APARTADO 3 DEL ARTICULO 24

Ambas Partes confirman sus obligaciones multilaterales en lo que se refiere a los servicios de transportes marítimos, a las que se han comprometido como miembros de la OMC, teniendo en cuenta así mismo de sus respectivas obligaciones bajo el "Code of Liberalization of Current Invisible Options" de la OCDE.

DECLARACION CONJUNTA SOBRE EL ARTICULO 35

Ambas Partes se comprometen a otorgar su apoyo institucional, en el ámbito multilateral, para la adopción, entrada en vigor y aplicación del Código Internacional de Conducta para la Pesca Responsable.

DECLARACIONES UNILATERALES

DECLARACION DE LA COMUNIDAD SOBRE EL ARTICULO 11

La Comunidad declara que, hasta que el Consejo Conjunto adopte las normas de aplicación sobre competencia a que se refiere el apartado 2 del artículo 11, evaluará cualquier práctica contraria a las disposiciones de dicho artículo basándose en los criterios derivados de las normas que figuran en los artículos 85, 86 y 92 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, de las que figuran en los artículos 65 y 66 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero y las normas de las Comunidades sobre ayudas estatales, incluido el derecho derivado.

DECLARACION DE LA COMUNIDAD Y SUS ESTADOS MIEMBROS SOBRE LA PROPIEDAD INTELECTUAL, INDUSTRIAL Y COMERCIAL A QUE SE HACE REFERENCIA EN EL ARTICULO 12

La Comunidad y sus Estados miembros entienden que entre las convenciones multilaterales relevantes sobre propiedad intelectual a las que se refiere el Artículo 12.2.b), se incluyen por lo menos las siguientes:

- Convenio de Berna para la protección de las obras literarias y artísticas (Acta de París, 1971, modificado en 1979) ;
- Convención internacional sobre la protección de los artistas intérpretes o ejecutantes, los productores de fonogramas y los organismos de radiodifusión (Roma 1961) ;
- Convenio de la Unión de París para la protección de la propiedad industrial (Acta de Estocolmo, 1967, modificado en 1979) ;
- Tratado de cooperación en materia de patentes (Washington, 1970, modificado en 1979 y modificado en 1984) ;

- Arreglo de Madrid relativo al registro internacional de marcas (Acta de Estocolmo, 1967 y modificado en 1979) ;
- Protocolo del Arreglo de Madrid relativo al registro internacional de marcas (Madrid 1989);
- Arreglo de Niza relativo a la clasificación internacional de productos y servicios para el registro de marcas (Acta de Ginebra, 1977, modificado en 1979) ;
- Tratado de Budapest sobre reconocimiento internacional del depósito de microorganismos a los fines del procedimiento en materia de patentes (1977, modificado en 1980) ;
- Convenio internacional para la protección de las obtenciones vegetales (U.P.O.V.), (Acta de Ginebra, 1991) ;
- Tratado sobre el Derecho de Marcas (Ginebra, 1994).

DECLARACION DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

DECLARACION DE MEXICO RESPECTO DEL TITULO I

La política exterior de México se fundamenta en los principios que consagra su Constitución:

- _La autodeterminación de los pueblos.
- _La no intervención.
- _La solución pacífica de controversias.
- _La proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales.
- _La igualdad jurídica de los Estados.
- _La cooperación internacional para el desarrollo.
- _La lucha por la paz y la seguridad internacionales.

Por su experiencia histórica y el supremo mandato de su Constitución Política, México expresa su plena convicción de que sólo la observancia plena del derecho internacional es fundamento de la paz y del desarrollo. Manifiesta, asimismo, que los principios de convivencia de la comunidad internacional, como se expresan en la Carta de las Naciones Unidas, los principios enunciados en la Declaración Universal de los Derechos Humanos y los principios democráticos, son guía permanente de su participación constructiva en el quehacer internacional y son el marco de referencia en su relación con la Comunidad y sus Estados miembros, regida por el presente Acuerdo, o en su relación con cualquier otro país o grupo de países.

4. Cronología de la negociación del acuerdo entre México y la UE

Cronología de la negociación del acuerdo entre México y la UE

26 de abril de 1991, Las relaciones comerciales de México con la UE se rigen por el acuerdo marco de cooperación (de tercera generación)

2 de mayo de 1995, se profundizan las relaciones económicas, políticas y de cooperación entre México y la UE, se firma la declaración conjunta solemne, en la cual se establece el compromiso de negociar un nuevo acuerdo como promotor del intercambio comercial, mediante la liberación bilateral progresiva de bienes y servicios.

Para el 8 de diciembre de 1997, Firma con la UE de tres instrumentos jurídicos que permiten cumplir con los objetivos de la declaración conjunta solemne como lo fueron, el acuerdo global, la concertación política y la cooperación entre la Comunidad Europea y México.

23 de abril de 1998, El Senado de la República Mexicana, aprueba el acuerdo interino, el cual también es aprobado por el Parlamento Europeo el 13 de mayo de 1998. De esta manera se establecen las bases para la negociación de servicios, movimientos de capital y pagos, además de propiedad intelectual.

14 de julio de 1998, Se inicia formalmente la negociación comercial con el establecimiento del consejo conjunto del acuerdo interino.

30 de septiembre al 2 de octubre de 1998, Se realiza una reunión preparatoria en México, para acordar el programa de trabajo y la estructura de la negociación.

En el mismo año se realizan 9 rondas de negociación y consultas para definir la posición de México en las negociaciones; los procesos de consulta se realizaron a través del consejo asesor para las negociaciones comerciales internacionales, se encontraba integrado por representantes de los sectores industrial, comercial, agropecuario, académico y laboral.

24 de noviembre de 1999, En Bruselas, se anuncia el término de las negociaciones entre ambas partes.

20 de marzo del 2000. El Senado de la República Mexicana aprueba el Tratado de Libre Comercio entre México y la UE con 89 votos a favor y 11 en contra, mientras que de manera unánime el TLC es aprobado por el consejo de ministros de la UE.

1 de julio de 2000, Queda establecida la entrada en vigor del TLMUE.

27 de febrero de 2001, se reúne por primera vez el Consejo Conjunto del Acuerdo Global y adopta los resultados de la negociación en materia de comercio de servicios, movimientos de capital, inversión y propiedad intelectual.

1 de marzo de 2001, Entrada en vigor de las disciplinas en materia de comercio de servicios, movimientos de capital, inversión y propiedad intelectual. A partir de esta fecha, está en vigor el conjunto completo de disciplinas comerciales que conforman el Tratado de Libre Comercio entre México y la UE. Entrada en vigor de la vertiente del diálogo político y de cooperación del Acuerdo Global.

5. The EU and México

6. The EU and Chile

7. The EU and MERCOSUR

8. Relaciones Bilaterales con México y Chile

9. Las negociaciones comerciales de México 1982-1992

10. Comunicado Conjunto de Prensa
1ª Reunión del Consejo Conjunto México-Unión Europea
(27 de febrero de 2001).

11. Comunicado Conjunto de Prensa
2ª Reunión del Consejo Conjunto México-Unión Europea
(13 de mayo de 2002).

12. The Trade and Investment agenda of the new relationship between Europe and México.
By Pascal Lamy. Commissioner for Trade Affairs of the European Union.

13. Relation between the European Union and Mexico: On the threshold of a new millennium.
By Christopher Patten. European Commissioner foreign Affairs.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

LEIVA, Patricio Editor: Una asociación estratégica para el siglo XXI (América Latina y el Caribe UE), CELARE, dic. 1999, pág. 366.

IRELA: XIII Conferencia Interplanetaria UE-AL, (documento de base), Madrid - España IRELA 1997, pág.106.

IRELA: El acuerdo de libre comercio México- UE (pieza clave de una asociación integral) Madrid-España, IRELA, 21 de Marzo de 2000. Pág., 9.

Informe de IRELA, 21 de Marzo de 2002

Política Exterior, Vol. XV, Julio-Agosto 2001 Numero: 82

The European Union Latin America and the Caribbean, (The EU and México), Office for official publications of the European Communities L-2985 Luxembourg.

Europa en México, Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México, Revista No. 3 Correspondiente al Primer semestre de 2001.

Europa en México, Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México, Año 1, Revista No. 2, 2000.

Europa en México, Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México, Revista No. 4 Correspondiente al Segundo semestre de 2001

"The Trade and Investment Agenda of the new relationship between Europe and México, By Pascal Lamy, (El Mercado de Valores), May-June 2000.

CEESP (Centro de Estudios Económicos del Sector Privado) A.C, México, 2000. Delegación de la Comisión Europea en México. *"El Comercio Potencial entre México y la Unión Europea"*.

Piñón Antillón Rosa María, Coordinadora, *"La Regionalización del Mundo: la Unión Europea y América Latina"*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México, Delegación de la CE en México, 1998.

Piñón Antillón Rosa María, Coordinadora, *"México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI"*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México, Delegación de la CE en México, 1999.

Piñón Antillón Rosa María, Coordinadora, *"Uniones Monetarias e integración en Europa y las Américas"*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México, Delegación de la CE en México, 2000.

Comisión Europea *La Unión Europea, América Latina y el Caribe: una asociación estratégica*. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. 2004- pp 62-21x29.7 cm. ISBN 92-894-7105-0

Chacholiades Milquiades. Economía Internacional. Edit. Mc Graw-Hill, México 1980, citado por Beatriz Guerra.
<http://www.herzog.economía.unam.mx/secss/Tesisee/GuerraCBG/indice.pdf>.

Arghiri Emmanuel, *El Intercambio Desigual*, citado por Beatriz Guerra, Pág. 16, <http://www.herzog.economía.unam.mx/secss/Tesisee/GuerraCBG/indice.pdf>

Ray Mauro Marini. *Dialéctica de la dependencia*. El secreto del intercambio desigual. Edit. ERA, México, 1991, citado por Beatriz Guerra, página 18 <http://www.herzog.economía.unam.mx/secss/Tesisee/GuerraCBG/indice.pdf>

Luis Rubio *¿Cómo va a afectar México el TLC?* Edit FCE, México 1992. (Pág. 1)

Poder e Interdependencia, La Política Mundial en Transición.

América Latina a principios del Siglo XXI, *Integración, Identidad y Globalización*, Actitudes y expectativas de las Elites Latinoamericanas. PNUD, BID e INTAL.

Dr. Klaus-Dieter Borchardt, *La Unificación Europea, Nacimiento y Desarrollo de la Unión Europea*, Luxemburgo Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. 1995- 80 pp. – 16,2 x 22,9 cm. Serie Documentación Europea – 1995. ISBN 92-826-9740-1

John Williamson, *El Cambio en las políticas económicas de América Latina*, Edit. Germica, México, 1991, Citado por Beatriz Guerra, <http://www.herzog.economía.unam.mx/secss/Tesisee/GuerraCBG/indice.pdf>.

Henry Kissinger, *La Diplomacia*, Fondo de Cultura Económica, México 1995, pp 806 y 807, citado por Humberto Timoneen en México y la UE: *Comercio e Inversión; México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI*, pp 263.

Acuerdo entre la CEE y los Estados Unidos Mexicanos. Reglamento (CEE) n° 2411/75 del Consejo, del 16 de septiembre de 1975, DOCE n° L 247/28-34, 23 de septiembre de 1975. Decisión del Consejo del 7 de octubre de 1991 relativa a la celebración del Acuerdo Marco de Cooperación entre la CEE y los Estados Unidos Mexicanos, firmado el 26 de abril de 1991. DOCE n° 340/1-16, 11 de diciembre de 1991.

CONSULTAS EN INTERNET

"Acuerdos de Integración en el Hemisferio, ¿Integración o desarancelamiento?", Luis Dallanegra Pedraza.

http://www.geocities.com/luisdallanegra/integra/oea_alca.htm.

"México en la mira...y para Largo", Pablo Ybarra López.

<http://www.iese.edu/cela>

"La OMC y las negociaciones interregionales"

<http://www.iabd.org/intal/resenias/resenia78>

"El ALCA, Preguntas y Respuestas, La Unión Europea ante el ALCA"

http://www.radioleloj.cu/enfoque/enf_27-10-01.htm.

"Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea"

http://www.concanaco.com.mx/tratado_libcom.htm.

Vicente Fox: "Presidente electo de los Estados Unidos Mexicanos"

<http://www.vicentefox.org.mx/noticias085.htm>

"México y la Unión Europea: Una Nueva Relación Estratégica", Licenciada Ana María Carrillo S.

<http://www.cddhcu.gob.mx/cronica5t/contenido{cont13/masallalo.htm>.

"Tratado de Libre Comercio México y Unión Europea", Karen K. Rodríguez Palacios.

<http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/hcmue.htm>

"Urgen a reforzar Unión América Europa"

<http://www.reforma.com/nacional/articulo/145886/default.htm>

"La Unión Europea, ¿Qué significa para México?", Licenciado Ernesto Saldivar.

http://www.lafaw.com/apuntes/politica/union_euro_mexico/default-htm.

<http://www.lanic.utexas.edu/isela/aazk/es/docs/ppoint/negmuldfdi9.htm>.

"ALCA, TLCAN, y Unión Europea", José Manuel Suárez Mier.

<http://www.todito.com/páginas/contenido/fc02272002/nt10022.html>

Momento Económico, Noviembre de 1998, Vol. 4, Ejemplar 11, Sector Externo

http://www.iiec.unam.mx/Boletin_electronico/1998/v411/secex.html

"Aumenta comercio entre México y la Unión Europea"

<http://www.monedani.terra.com/moneda/noticias/mnd1693.htm>

Anuario Mexicano de Derecho Internacional, Boletín Mexicano de Derecho Comparado, No. 104

<http://www.info.juridicas.unam.mx/publica/rev/derint/cont/2/pim/pim24.htm>

"Relaciones Económicas entre América Latina y la Unión Europea", José Antonio Ocampo, Secretario Ejecutivo de la CEPAL y María Angela Parra, Asistente del Secretario Ejecutivo de la CEPAL

<http://www.cidob.org/castellano/publicaciones/Hfers/54-55ocampo.htm>

"Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión Europea"

<http://www.sice.oas.org/Trade/mexeufta/spanish/indice.asp>

"El Tratado de Libre Comercio México Unión Europea", Tribuna de la Economía, Ramón Casilda Béjar.

<http://www.el-mundo.es/nuevaeconomia/2000/NE041/NE041-04.html>

"Entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio entre México y la Unión Europea"

<http://www.agrodigital.com/Horizontal/PaisesTerceros/ACUERDOS%20PREFERENCIA>

"Comercio de la Unión Europea", Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

http://www.economia-snci.gob.mx/Negociaci_n/Uni_n_Europea/comercio/comercio.html

"El Tratado de Libre Comercio México Unión Europea: Una Nueva Dimensión Estratégica en las relaciones con Europa"

<http://www.embamex.de/comunicados2000/>

"Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea"

http://www.economia-bruselas.gob.mx/html/body_Hc_mexico_ue.htm

"El TLC entre México y la Unión Europea"

http://www.movimientos.org/doc/show_text.php3?Key=142

"Conclusión de las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea", Sen. Francisco X. Salazar Sáenz.

<http://www.cddhcu.gob.mx/cronica57/contenido/cont131masalla9.htm>

"Foros Bilaterales: Tratados de Libre Comercio"

<http://www.impi.gob.mw/web/docs/relaciones/forosbila.html>

"Libre Comercio entre México y la Unión Europea: Efectos Económicos e Implicaciones para las Políticas Públicas", Matthias Busse y Georg Koopmann.

http://www.hwwa.de/Projekte/forsch_Schwerpunkte/f9/Handel/Publikationen/UE&M%E9xicoRev.pdf

"El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea: Vínculo entre Continentes"

<http://www.economia-bruselas-gob.mx/assets/pdf//TLCUEMESpdf>

"Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea" Boletín No 2000-01, Abril de 2000, Arthur Andersen.

[http://www.andersen.com/ressource2.nsf/valfachlu/La_Mexico_TLCUEMSANISHI\\$file/LA_Mexico_TCLUEMpdf](http://www.andersen.com/ressource2.nsf/valfachlu/La_Mexico_TLCUEMSANISHI$file/LA_Mexico_TCLUEMpdf)

"El Comercio entre México y la Unión Europea: Ante la Perspectiva de una zona de libre cambio", Luis Fernando Lobejón Herrero.

<http://www.mx.es/polcomer/estudios/Documenlice/795/ICE7950204.pdf>

Comercio Internacional, "Las Perspectivas de un Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y América Latina", Susanne Gratius.

<http://www.lanic.utexas.edu/ela/AA2K/ES/docs/ppoint/negmultdfdi9.htm>

"Ventajas ficticias con el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea"

http://www.dgi.unam.mx/boletin/bdboletin/2000_247.html

"Acuerdos Bilaterales: El Comercio Potencial entre México y la Unión Europea"

<http://www.delmx.cec.eu.int/es/ueymexico/222b.htm>

"El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea", Berenice P. Ramírez López.

<http://redem.buap.mx/+3Bere.htm>

"Cooperación México Unión Europea"

<http://sre.gob.mx/imexci/mexicoy.htm>

"Relaciones Económicas con México"

<http://www.relacioneconomica.htm-toprelacioneconomica.htm>

"Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación"

<http://www.sre.gob.mx/unioneuropea/RelacionMexicoUE/RelacionMexico.htm>

Tomado de: México, Secretaría de Relaciones Exteriores

Monje Avalos Mayren Claudia, "La Evolución del Comercio en México a partir de la entrada del Modelo Neoliberal hasta la firma del TLC con la Unión Europea"

<http://www.herzog.economía.unammx/secss/tesisFE/mcam/1.pdf>