

CAPÍTULO I

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO

En la actualidad la firma de tratados internacionales ha aumentado puesto que, resulta ser imperante para la relación entre los países; este fenómeno es producto de la globalización de la que es sujeto el mundo, pues con dicho fenómeno surge la necesidad de explorar nuevos mercados y la manera más fácil de acceder a dichos mercados es por medio de la firma de los tratados internacionales.

Con lo cual México se ha tenido que ver en la necesidad de explorar nuevas formas de desarrollar su política exterior, todo ello con el fin de expandir sus horizontes comerciales a su vez incrementar las relaciones con los diferentes bloques económicos. Esto lo logra con la firma de tratados internacionales con los principales bloques, tales como son el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM), el Tratado de Libre Comercio con Israel, entre otros.

Siendo de los más importantes la firma del TLCAN y del TLCUEM, puesto que abarca dos de los mercados más importantes del mundo, destacando la importancia del mercado europeo por la extensión que presenta; por lo consecuente es de suma importancia explicar los antecedentes de la relación entre México y la Unión Europea. Y los tratados que han conformado dicha relación.

La política económica de México ha experimentado grandes cambios ya que ha ido del un proteccionismo, de sustitución de importaciones a una política economía liberal en plazos no muy largos. “Teniendo como meta la protección a la planta productiva y al empleo, se instrumentó entre 1940-82, programa sustitutivo de importaciones que tendía a producir en el país lo que anteriormente era menester adquirir del exterior.”⁴ Esto ayudado en la década de los cuarenta por la Segunda Guerra Mundial ya que la gran mayoría de los países concentraron sus fuerzas productivas en la industria bélica, por lo cual se da una escasez de productos a nivel mundial.

En esos años dicho proceso se vio apoyado por la expropiación petrolera y por la creación de diversos organismos vinculados con la infraestructura económica y administrativa, le daban al país una nueva fisonomía propicia para el desarrollo industrial, esto se manifiesta con la creación de grande empresas estatales, como lo es Altos Hornos de México. “Puede decirse que en esa época se inicia el crecimiento y desarrollo de los grupos monopólicos y de poder del sector privado estrechamente vinculado al gobierno y al capital monopolista extranjero, cosa que cristalizó con el desarrollo de las grandes zonas industriales de México”⁵ que se comprometieron a que funcionara dicho programa.

La protección a la industria incipiente es otra faceta de la política comercial, ya que dicha industria carece de posibilidades de competir en el exterior, por lo que permitir importaciones de productos producidos es México, se consideraba una practica desleal.

⁴ Ortiz, Arturo. *Introducción al Comercio y Finanzas Internacionales de México, evolución y problemas hacia el año 2000*. Editorial Nuestro Tiempo, S. A. México. 1999. p. 141

⁵ Ídem. p. 142

Dicha política proteccionista, encuentra su auge en los años cincuentas, cuando empiezan a poner trabas arancelarias y prohibiciones específicas para la importación de artículos que no eran necesarios, debido a que en el país se producían artículos similares.

Debido al persistente déficit en balanza en cuenta corriente, el gobierno mexicano se preocupó a lo largo de los años cincuentas y sesentas en implementar diversas políticas comerciales en favor de las exportaciones mexicanas, para lo cual se crearon una serie de instrumentos tanto fiscales como administrativos y de fomento que integran en su conjunto, parte de la política comercial de México. En las que destacan, el Sistema de Permisos Previos (1956), el Subsidio Triple (1961), la Regla 14 de la Tarifa de Importación, las Operaciones temporales, el Régimen de Maquila (1960-1975), el Régimen de Devolución de Impuestos (CEDIS) (1977-1983), por mencionar algunos.

A partir de 1940 se inicia una redefinición del modelo dependiente bajo las nuevas modalidades que asumen las relaciones México – Estados Unidos. Tales son las bases de la política económica sobre las que se van a desenvolver las nuevas relaciones de dependencia entre México y Estados Unidos de 1940 – 1982, año en que aproximadamente se agota dicho modelo de dependencias y exige un replanteamiento o redefinición de dichos términos. Es esta etapa la que se le conoce como el desarrollo estabilizador.

Es “a partir de 1983 el gobierno mexicano decidió... llevar a cabo una revisión de los sistemas de protección industrial, lo que de tiempo atrás eran severamente cuestionados, pues se reiteraba el argumento de la vieja escuela clásica de la economía en el sentido de que el proteccionismo implícito en las doctrinas mercantilistas que operó desde el siglo

XVI sólo propiciaba industrias ineficientes...”⁶ con lo cual es Estado Mexicano decidió iniciar una rápida apertura al exterior, lo que resulto ser de carácter librecambista, con lo cual se pretendía que las industrias mexicanas compitieran con las extranjeras.

La economía de México “...basada en un modelo de apertura comercial, sentó sus bases a mediados de la década de los años 80, cuando se eliminó el modelo de sustitución de importaciones. El primer paso importante al nuevo modelo económico se dio cuando México ingresó en 1981 a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), posteriormente se incorporó en 1986 al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y en mayo de 1988 al Consejo de Cooperación Aduanera (CCA)...”⁷ la firma de dichos acuerdos tiene como objeto facilitar el comercio internacional.

En el sexenio de Miguel de la Madrid, México se abre al exterior iniciando el tránsito al neoliberalismo principalmente por las presiones de los organismos internacionales, disminuyendo las barreras proteccionistas, adelgazando el aparato burocrático y privatizando industrias.

Y es desde ese momento que la economía mexicana abrió sus fronteras al exterior con lo cual llegaron la firma de tratados internacionales, la firma de acuerdo internacionales, por mencionar algunos lo cual nos lleva a estudiar las relaciones entre México y la Unión Europea, ya que es hay de donde surge el TLCUEM.

⁶ Ídem. p. 159

⁷ Moreno, Hadar, Moreno, Jorge, Trejo, Pedro. *Comercio Exterior, sin barreras 2004, todo lo que usted necesita saber en materia aduanera y de comercio exterior*. Ediciones Fiscales ISEF. México. 2004. p. 21

1.1. ANTECEDENTE

Desde la firma, en 1975, del primer acuerdo comercial de relevancia entre México y la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), las relaciones y el acercamiento entre México y Europa se han intensificado en lo político, pero han decrecido en lo económico.

Por razones históricas y culturales, la relación con Europa ha sido siempre muy significativa para México. Ahora que la Unión Europea tiene un gran peso e influencia política y económica en la dinámica de las relaciones internacionales, es además, del segundo socio comercial de México “(6.5%)”⁸, su segunda fuente de inversión extranjera “(20.3%)”⁹. El potencial de complementación entre el principal bloque comercial del mundo y México ha adquirido un especial significado.

Por lo cual, la estrategia de México ha centrado sus esfuerzos en propiciar un mayor acercamiento para profundizar y ampliar vínculos de todo tipo con la Unión Europea, principalmente, sin dejar de lado su relación con los nuevos Estados surgidos a raíz de los cambios geopolíticos en Europa central y los Balcanes, por momentos ensimismados en salir de sus problemas internos.

De acuerdo a Chanona “en una primera fase, parte de ese esfuerzo cristalizó con el ingreso de México al Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD) como socio fundador en 1990, y la firma del Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la

⁸ http://www.economia-bruselas.gob.mx/html/body_comercio_con_europa.htm 26/02/02

⁹ Ídem.

Comunidad Europea en 1991, -conocido como de tercera generación- para estimular los intercambios y la cooperación.”¹⁰ Las esperanzas de hace casi un decenio eran el constituir un instrumento promotor que creara las condiciones idóneas para una mayor interacción de las partes en muy diversos campos, como la inversión, la transferencia de tecnología y la cooperación industrial.

Como menciona Berlanga y Sberro “las relaciones de cooperación entre la Unión Europea y México se remontan a la firma de dos acuerdos en materia de cooperación (1975 y 1991) previos al Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (AAECPC).”¹¹ Dichos acuerdos, pero sobre todo el de 1991 representan una experiencia valiosa en las relaciones de cooperación entre las dos partes debido principalmente a la puesta en vigor de proyectos concretos en distintas áreas.

Pues bien, el AAECPC muestra una nueva dimensión en las relaciones de cooperación entre la Unión Europea y México. En especial, si se visualiza este acuerdo globalmente y es utilizado eficientemente tanto por parte de las autoridades mexicanas, en lo que concierne al capítulo de diálogo político y cooperación y por parte de las empresas mexicanas.

En lo que se refiere a la liberalización comercial y la cooperación económica, seguramente se crearán beneficios a largo plazo, tanto para la diversificación y a la

¹⁰ Chanona, Alejandro. Op. Cit. p.p. 169 - 170

¹¹ Berlanga, Claudia y Sberro, Stephan. *La cooperación con la Unión Europea, un instrumento para el desarrollo nacional*. en México – Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales. Miguel Ángel Porrúa. México. 2002. p. 50

competitividad internacional de México como nación, nivel macroeconómico, como para las empresas, nivel microeconómico.

La entrada de México a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), en 1994, significó otro avance en la profundización de los lazos con los países miembros de la Unión Europea. Posteriormente, entre 1995 y 1999 México suscribió Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI'S) con 10 países de la Unión, faltando sólo por concluirse los correspondientes a Reino Unido, Suecia, Irlanda, Grecia y Dinamarca.

Asimismo, nuestro país suscribió Acuerdos para Evitar la Doble Tributación y la Evasión Fiscal con 12 países de la Unión Europea, faltando por concluir los correspondientes a Luxemburgo, Grecia y Austria, y estableció mecanismos de consulta política bilateral de alto nivel con 11 miembros de la Unión, faltan por establecer los correspondientes a Luxemburgo, Austria, Irlanda y Países Bajos.

Chanona establece que “el 2 de mayo de 1995, México y la Unión Europea, anunciaron la decisión de ampliar y profundizar sus relaciones bilaterales creando un nuevo marco que permitiera reforzar el diálogo político, establecer una zona de libre comercio e intensificar su cooperación, con el fin de contribuir en el largo plazo a la promoción de los valores fundamentales de respeto a los derechos humanos, al Estado de Derecho, a la democracia y a la seguridad...”¹²

¹² Chanona, Alejandro. Op. Cit. p. 170

Por dicho motivo, el 8 de Diciembre de 1997, se logró otro de los avances más significativos en el fortalecimiento de la relación bilateral entre México y la Unión Europea, iniciando la negociación para la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, también conocido como Acuerdo Global. Dicho Acuerdo reúne en un mismo texto aspectos políticos, comerciales y de cooperación, resultando el más completo y ambicioso que México haya firmado jamás, y el único de este tipo que la Unión Europea negoció con un país no europeo.

En la fecha antes citada, en la ciudad de Bruselas, se firmaron tres importantes instrumentos jurídicos entre México y la Unión Europea. El primero de ellos fue el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, que contiene disposiciones en materia de diálogo político, comercio y cooperación.

En particular en materia comercial, este acuerdo estableció las bases para una negociación comercial, que comprendiera tanto el comercio de bienes, como el de servicios, los movimientos de capital, las políticas de competencia, la protección a la propiedad intelectual y los procedimientos específicos para la solución de controversias comerciales.

Acorde a la división de competencias entre la Unión Europea y sus estados miembros, la política comercial en materia de comercio de bienes y los aspectos que inciden en ellos son competencia exclusiva de la Unión. En cambio, los aspectos relacionados con el comercio de servicios, la inversión y la propiedad intelectual son emulación común entre la Unión y sus 15 estados miembros.

Por lo anterior, fue necesario firmar un segundo instrumento, denominado “Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio. Éste contiene únicamente aquellas materias que son competencia exclusiva de la Unión, principalmente las relacionadas con el comercio de bienes.”¹³ La firma de dicho tratado surge de la necesidad de lograr una negociación comercial que entrara rápidamente en vigor.

Pues, a diferencia del Acuerdo Global, cuya entrada en vigor depende de ratificación tanto de las instituciones de la unión como de sus estados miembros y sus respectivos parlamentos, en el Acuerdo Interino sólo fue necesaria la intervención de la comisión y el Consejo Europeo.

En otras palabras, el Acuerdo Interino hizo jurídicamente posible iniciar y concluir una negociación comercial que condujera a la creación de una zona de libre comercio de consentimiento con el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) entre tanto se concluían los procesos de aprobación y ratificación del Acuerdo Global. Una vez que este último acuerdo entrara en vigor, incorporaría al Acuerdo Interino y subsistiría únicamente el Acuerdo Global.

Szymanski nos reitera que “el tercer instrumento firmado en la misma fecha en Bruselas fue una Declaración Conjunta que permitió iniciar las negociaciones tanto en las

¹³ Szymanski, Marcela. *El nuevo Acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC*. En México- Unión Europea: El acuerdo de asociación y cooperación, sus aspectos fundamentales. Miguel Ángel Porrúa, México. 2002. p. 22

materias de competencia mixta como en aquellas de competencia comunitaria exclusiva.”¹⁴
Como resultado de estas negociaciones se concluyeron en diciembre de 1999 dos Decisiones del Consejo Conjunto que derivan, respectivamente, del Acuerdo Interino y del Acuerdo Global.

Dicho acuerdo contienen las reglas específicas en materia de liberalización comercial, así como las disciplinas convenidas en materia de movimientos de capital y propiedad intelectual. A estas dos decisiones son a las que, en su conjunto, se les denomina coloquialmente como Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México.

En realidad, la decisión que deriva del “Acuerdo Interno contiene las reglas propias a la eliminación de las restricciones arancelarias y no arancelarias en comercio de bienes, incluyendo las reglas de origen, las disposiciones en materia de liberalización de compras del sector público y diversas disciplinas en materia de competencia y propiedad intelectual.”¹⁵

Nos menciona Chanona “...que también se firmó el Acuerdo Interno sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio y la Declaración Conjunta, que recogió el mandato para negociar una zona de libre comercio.”¹⁶ Dicha proceso comienza en 1998 y culmina exitosamente el 24 de noviembre de 1999.

¹⁴ Ídem. p.27

¹⁵ *Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Europea y México*. Secretaria de Relaciones Exteriores. México. 1991. p. 8

¹⁶ Chanona, Alejandro. Op. Cit. p. 171

Conjuntamente, la celebración de la Primera Cumbre entre América Latina, el Caribe y la Unión Europea, en la que México fue copresidente junto con Brasil, por la parte latinoamericana, y Alemania por parte de Europa; así como el ingreso de México como observador permanente al Consejo de Europa (Comité de Ministros y Asamblea Parlamentaria), durante 1999, han significado también grandes pasos en el fortalecimiento de los vínculos bilaterales entre México y la Unión Europea.

Sin embargo, el gran hito del acercamiento de México con Europa durante la década de los noventa es sin duda la suscripción del Acuerdo Global entre ambas partes, que abre una nueva etapa en la relación bilateral en tres vertientes: diálogo político, cooperación y comercio.

1.2. CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO

Durante varios siglos Europa fue escenario de frecuentes guerras. Entre 1870 y 1945 Francia y Alemania se enfrentaron tres veces. Varios líderes europeos llegaron a la conclusión de que la única forma de asegurar una paz duradera entre sus países era unirlos económica y políticamente. “Así, en 1950 el Ministro de Asuntos Exteriores francés, Robert Schuman, propuso integrar las industrias del carbón y el acero de Europa Occidental.”¹⁷ Esto dio como resultado 1951 la Comunidad Europea del Carbón y del

¹⁷ Historia de la Unión Europea. <http://www.EUROPA-LaUEenbreve-LaHistoriadelaUniónEuropea>
2/03/2005

Acero (CECA), con seis miembros: Bélgica, Alemania Occidental, Luxemburgo, Francia, Italia y los Países Bajos.

La CECA tuvo tal éxito que en el plazo de unos años estos mismos seis países decidieron avanzar e integrar otros sectores de sus economías. En 1957 firmaron los Tratados de Roma por los que se crearon la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM) y la Comunidad Económica Europea (CEE). Los Estados miembros querían así eliminar las barreras comerciales entre ellos y crear un mercado común.

En 1967 se fusionaron las instituciones de las tres Comunidades Europeas. A partir de esto sólo existió una Comisión y un Consejo de Ministros, así como el Parlamento Europeo. Al principio los miembros del Parlamento Europeo eran elegidos por los parlamentos nacionales pero en 1979 se celebraron las primeras elecciones directas que permitieron a los ciudadanos de los Estados miembros votar por su candidato favorito. Desde entonces se han celebrado elecciones directas cada cinco años.

El Tratado de Maastricht (1992) introdujo nuevas formas de cooperación entre los gobiernos de los Estados miembros. Al añadir esta cooperación intergubernamental al sistema comunitario existente, el Tratado de Maastricht crea la Unión Europea (UE). La integración económica y política entre los Estados miembros de la Unión Europea significa que estos países tienen que tomar decisiones conjuntas sobre muchos asuntos por lo que han desarrollado políticas comunes en una gama muy amplia de campos.

Tuvo que pasar algún tiempo antes de que los Estados miembros eliminaran todos los obstáculos al comercio entre ellos y para que el mercado común se convirtiera en un mercado único y auténtico en el que las mercancías, los servicios, las personas y el capital pudieran moverse libremente. “El mercado único se completó formalmente a finales de 1992 aunque todavía queda trabajo pendiente en algunos ámbitos, como lo creación de un mercado auténticamente único de servicios financieros.”¹⁸ Durante los años 90 se hizo más fácil para la gente desplazarse por Europa pues los controles de pasaportes y aduaneros se suprimieron en la mayor parte de las fronteras internas de la UE.

En 1992 la UE decidió embarcarse en una Unión Económica y Monetaria (UEM) que supondría la introducción de una moneda europea única gestionada por un Banco Central Europeo. La moneda única (euro) se hizo una realidad el 1 de enero del 2002, cuando los billetes y monedas reemplazaron a las monedas nacionales en 12 de los 15 países de la Unión (Bélgica, Alemania, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Austria, Portugal, Finlandia y más tarde Grecia).

La UE ha crecido en tamaño mediante sucesivas oleadas de adhesiones. Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido se unieron en 1973, seguidos por Grecia en 1981, España y Portugal en 1986 y Austria, Finlandia y Suecia en 1995. La Unión Europea acoge a diez nuevos países en 2004: Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania,

¹⁸ Ídem

Malta, Polonia y la República Checa. Bulgaria y Rumania esperan unirse en 2007 y Croacia y Turquía comienzan las negociaciones de adhesión en 2005.

Para garantizar que la UE ampliada pueda continuar funcionando eficazmente, es preciso simplificar el sistema de toma de decisiones. Por ello, el Tratado de Niza, que entró en vigor el 1 de febrero del 2003, fija nuevas normas sobre el tamaño de las instituciones de la UE y su forma de trabajo. En 2006, será reemplazado por la nueva Constitución de la UE, si todos los países la aprueban.

Una de las características principales que presenta el TLCUEM es la flexibilidad que los estados miembros conceden a la comisión en el mandato varía según la importancia del asociado comercial. En el caso de México, con un comercio que representa menos del 1% de los intercambios totales de la Unión Europea, la flexibilidad se limitaba a obtener el mismo o mejor tratamiento que los asociados del TLCAN.

Respecto de la disparidad entre los niveles de desarrollo de la Unión Europea y México, corre por cuenta de la parte menor fijar sus prioridades. La Unión Europea aborda este problema indirectamente, a través de los programas de cooperación que se incluyen en el acuerdo, y de modo más directo por medio del calendario de liberalización diferenciado y el nivel inicial para comenzar la reducción de derechos, el punto de status quo. (Ver Tabla 1.1)

TABLA 1.1
COMERCIO DE MÉXICO CON EUROPA 1991 A 2000

Millones de dólares

| | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|----------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Exportaciones | 3,386.6 | 3,340.3 | 2,726.7 | 2,767.3 | 3,353.5 | 3,509.8 | 3,987.6 | 3,889.2 | 5,202.7 | 5,620.8 |
| Importaciones | 5,751.0 | 7,203.5 | 7,377.5 | 8,593.9 | 6,732.2 | 7,740.6 | 9,917.3 | 11,699.3 | 12,742.7 | 14,745.1 |
| Balanza Comercial | -2,364.4 | -3,863.2 | -4,650.8 | -5,826.6 | -3,378.7 | -4,230.7 | -5,929.7 | -7,810.1 | -7,540.0 | -9,124.2 |
| Comercio Total | 9,137.6 | 10,543.8 | 10,104.1 | 11,361.2 | 10,085.7 | 11,250.4 | 13,904.9 | 15,588.5 | 17,945.4 | 20,365.9 |

Fuente: Secretaría de Economía¹⁹

Sin embargo, "...Esto significa que la reducción arancelaria a los bienes mexicanos se hará no a partir del nivel común de nación más favorecida, sino de los porcentajes mucho más bajos concedidos a los países en desarrollo con arreglo al Sistema de Preferencias Generalizadas."²⁰ En la práctica, sin embargo, cuando algunos delegados solicitaron periodos más dilatados de liberalización que les permitieran adaptarse a la competencia europea, no hubo consideración especial para los sectores menos desarrollados de la economía mexicana.

De los gestores mexicanos dependía reconocer el problema de su industria y defender sus intereses; sin embargo, sólo lo harían en el caso de los exportadores grandes

¹⁹ http://www.economia-bruselas.gob.mx/html/body_comercio_con_europa.htm 26/02/02

²⁰ Szymanski. Op. cit. p. 35

porque, como dijo un funcionario mexicano, escucharían a las manufacturas de mayor peso en la balanza comercial entre la Unión Europea y México.

Es importante notar que “...Según expresaron los funcionarios mexicanos, este razonamiento se basaba en que si se suponía que la economía mexicana estaba lista para el acceso pleno al TLCAN, no crearía mucha diferencia permitir al mismo tiempo la entrada libre a los competidores europeos. El volumen comercial era en realidad demasiado pequeño para que creara perturbaciones (ulteriores) a los productores mexicanos no competitivos.”²¹

- México. Elecciones presidenciales de julio de 2000: se hizo necesario por causas electorales presentar el nuevo acuerdo como parte del legado del presidente Ernesto Zedillo.
- Unión Europea. Inicio de los trabajos de la nueva comisión a mediados de 1999, elecciones al Parlamento Europeo en junio de 1999, ampliación de los calendarios para principios de 2000, ronda de negociaciones de la OMC en Seattle en noviembre de 1999.

Para ello “El mínimo que deseaban alcanzar ambas partes era comenzar la liberación del comercio en bienes todavía en 2000 y eso es precisamente lo que obtuvieron. El comercio en servicios y la liberalización de las inversiones esperarán tres años más. De todos modos, el documento es voluminoso, de al menos 2,300 páginas.”²²

²¹ Ídem. p. 36

²² <http://www.europa.eu.int/comm/trade/bilateral/mexico/fta.htm> 03/05/03

Los primeros capítulos se dedican a los detalles de las reglas de origen, los requisitos para identificar que un producto o servicio es de origen mexicano o de la Unión Europea y que, por lo tanto, pueden recibir los beneficios del acuerdo.

Como producto de la negociación, se estableció en once capítulos la estructura del acuerdo, de los cuales a continuación se hace una breve explicación de su contenido:

1. Acceso a los mercados: este apartado trata esencialmente de la eliminación gradual y recíproca de aranceles de importación, reconoce la asimetría entre México y la Unión Europea, establece que se eliminarán las prohibiciones y restricciones cuantitativas (permisos a la importación o exportación), pero que se conservará el derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal, o la moral pública.
2. Reglas de origen: En este capítulo se habla de las negociaciones de las reglas de origen, las cuales garantizan que los beneficios del acuerdo permanezcan en la región.
3. Normas técnicas: En esta sección se acordó que se conservará el derecho de adoptar y hacer cumplir las normas, siempre y cuando no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio.

4. Normas de salud y fitosanitarias: En este apartado se trata del establecimiento de un subcomité especializado que se reunirá cada año para: intercambiar información, identificar y facilitar la solución a problemas de acceso.
5. Salvaguardas: Este apartado se establece la adopción de salvaguardas para brindar alivio temporal a un sector que pudiese enfrentar daño serio o amenaza de daño por incrementos sustanciales en las importaciones entre ambas partes.
6. Inversión y pagos relacionados: En dicha sección se reiteran los compromisos intelectuales en materia de inversión, igualmente especifica que se instrumentará un mecanismo para promover la inversión recíproca a través del intercambio de información para identificar oportunidades de negocios y la legislación correspondiente, así mismo se establece el compromiso de promover recíprocamente la inversión y diseñar esquemas para llevar a cabo inversiones conjuntas con énfasis en las PYME.
7. Comercio en servicios: En este capítulo se aplica a la prestación de servicios transfronterizos y la inversión en este sector, excepto por lo que se refiere a audiovisuales, transporte aéreo y cabotaje marítimo; sectores que quedan excluidos de las disciplinas de este capítulo.
8. Compras del sector público. Abarcará las compras de las dependencias y empresas públicas del gobierno federal de México, así como de las entidades de los gobiernos centrales y empresas paraestatales de los Estados miembros y del órgano ejecutivo

de la Unión Europea. El ámbito de aplicación serán las adquisiciones de bienes y servicios, incluyendo los de construcción, cuyo valor exceda ciertos umbrales.

9. Competencia: Dicho apartado fue elaborado para garantizar un ambiente propicio para la actividad empresarial, se promoverá la competencia y se combatirán las prácticas monopólicas.

10. Propiedad intelectual: En este capítulo se establecen las obligaciones, conforme a las legislaciones, sobre adquisición, conservación y ejecución de los derechos de propiedad intelectual.

11. Solución de controversias. En esta última sección se establece un mecanismo de consulta y solución de controversias con procedimientos claros y expeditos, dichos procedimientos arbitrales serán ágiles y transparentes.

Para consultar más en detalle lo que contiene cada capítulo ver el anexo 1 en la página 1077.

1.2.1. IMPORTANCIA DEL TRATADO

Szymanski nos da a notar que “...a primera vista, no parece muy lógico que la Unión Europea, el mercado mayor del mundo –con 371 millones y medio de personas en 1995 e ingresos per capita de 21, 832 dólares- procurara concertar un Acuerdo de Libre Comercio con México aunque sus 91’100,000 habitantes componen un mercado relativamente

grande, el ingreso per capita de México en 1995 fue de sólo 3,342 dólares...”²³ A esta indudable irregularidad económica debe añadirse que los socios no participan de una frontera común. Además dado que el volumen del comercio entre ambos apenas alcanzo 11, 700 millones de dólares en 1998, el beneficio que aportaría el comercio exento de derechos parecería limitado.

Es importante tomar en cuenta la idea que nos plantea Szymanski de que “...también la Unión Europea comercia principalmente dentro de sus propias fronteras y brinda tratamiento preferencial a su vecinos y futuros miembros, mientras que el comercio de México está muy integrado al de Estados Unidos (en 1998 el volumen del comercio entre Estados Unidos y México alcanzó 195,097 millones de dólares).”²⁴ La expansión de la Unión Europea hacia el Este y el llamado de Estados Unidos a la creación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) para 2005, son reflejo de una tendencia hacia la organización de la globalización en grandes bloques continentales.

Posteriormente de la conformidad del TLCAN, cuando sus cifras comerciales con México iniciaron una rápida caída, la Unión Europea percibió de inmediato el riesgo que correría quedar por completo al margen del continente americano. “...En 1993, las importaciones mexicanas de la Unión Europea representaban 11, 900 millones de dólares, pero para 1997 habían disminuido a 9,000 millones.”²⁵

²³ Szymanski. Op. Cit. p.p. 11 - 12

²⁴ Ídem. p.12

²⁵ Alponse, Juan. *La política exterior de México en el nuevo orden mundial*. Fondo de Cultura Económica. México. 1993. p. 180

Por varias razones, Europa decidió iniciar una relación más estrecha con México después de una serie de visitas realizadas al país por jefes de Estado europeos en la primera mitad de 1995. La Unión Europea respondía a la extraordinaria recuperación de la economía mexicana ocurrida pocos meses después de la crisis financiera de Diciembre de 1994 y al mercado y comercio de ese país con Estado Unidos.

Además, a los europeos les preocupaba la reducción del comercio de la Unión Europea con México después del que el TLCAN apareció en el horizonte. En aquel momento, tras haber acabado de comerciar el TLCAN, México había enfocado sus intereses en lograr un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea y los estados miembros se habían mostrado receptivos.

Siguiendo un procedimiento diplomático, México y la Unión Europea firmaron su primer documento el 12 de mayo de 1995, prometiendo su intención de negociar un nuevo acuerdo político, económico y de cooperación. Es importante observar la recepción de los tres aspectos del nuevo acuerdo, político, económico y de cooperación.

Las relaciones exteriores de la Unión Europea siempre se han caracterizado por interés político y de desarrollo, aunados a los intereses comerciales. Es menester tomar en cuenta esta diferencia que guarda con el TLCAN, donde sólo importan el comercio y los temas con él relacionados.

Por su parte, México tenía todo el interés en aparentar al menos que diversificaba su comercio muy integrado a Estados Unidos y ser el único país, a parte de Israel, con acceso

exento de derechos a las dos mayores economías del mundo, lo que representaba claras ventajas políticas. Entre 1992 y 1998, México firmó acuerdos de libre comercio con 8 países. Para mediados del 2000 el país negociaba con otros 12 países de América Latina y con el Japón.

A su vez Alponente afirma que “...esto hace de México un asociado económico muy interesante, una suerte de bandeja giratoria del comercio internacional, con puertos convenientemente dispuestos en ambos océanos y una frontera de 2,000 millas con la rica economía estadounidense.”²⁶ Todo lo que se produce en México –con algún porcentaje de contenido local, por supuesto- tiene acceso exento de aranceles a un número creciente de países.

Por otra parte, como la característica principal de atracción de las inversiones extranjeras directas a México en su acceso al mercado estadounidense, el país no está interesado en el establecimiento del ALCA, pues esto significaría competir por el acceso al consumidor estadounidense con otros productos de bienes similares en América Latina.

Aunque el Acuerdo entre la Unión Europea y México no incluye al TLCAN en sí, ofrece a los europeos acceso al libre comercio con el segundo asociado comercial de los Estados Unidos. También Estados Unidos es el principal asociado comercial de la Unión Europea fuera de Europa. En 1998 la Unión Europea exportó más de 160 millones de dólares a Estados Unidos.

²⁶ Ídem. p. 181

Debido a ello, “uno de los intereses principales de la Unión Europea al concluir este acuerdo fue, por tanto, obtener lo que llamo (SIC) la Paridad en tiempo real con el TLCAN, la que obtuvieron. A partir del 2007, los productos estadounidenses y europeos disfrutaran acceso exento de derechos al mercado mexicano.”²⁷

Por su parte, a partir de julio de 2000, México tendría libre acceso a Europa para el 82 por ciento de todos sus productos manufacturados; el 18 por ciento restante no esta sujeto a derechos a partir de 2003. Es posible que esta posición privilegiada de México en relación con Estados Unidos y la Unión Europea se mantenga hasta 2005, año en que debería estar ya constituido el ALCA y en que MERCOSUR concluirá su propio acuerdo de libre comercio con la Unión Europea proceso que pudiera tomar de dos a tres años.

1.3.Capitulo VI: Inversión y pagos relacionados del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea.

El análisis de dicho capitulo resulta ser de gran importancia ya que es partir de dicho capitulo en donde se van a marcar las pautas para que cualquier empresa, ya sea de índole nacional o internacional, puedan invertir en otros países, además de estipular la manera en la que se va regular la mayor parte de la inversión y como se va regular esta inversión para evitar faltas hacia el comercio internacional.

²⁷ http://www.europa.eu.int/comm/external_relations/news/01_00/doc-00_2.htm 03/05/03

A raíz del cambio estructural que se inició en México a partir de 1985, cuyos principales elementos han sido la integración de los mercados nacionales de bienes y financieros a los mercados internacionales, la privatización de empresas del sector paraestatal y la desregulación de los mercados, la inversión extranjera directa en la economía mexicana ha recibido un impulso significativo.

El incentivo para que empresas de capital extranjero se sitúen en México se fortaleció a raíz de la entrada en vigor del TLCAN. El que México tenga un tratado de libre comercio con dos de las economías más grandes del orbe, indujo que empresas tanto de esta región norteamericana como de fuera de la propia región, en particular de Japón y de Europa, también instalaran subsidiarias para tener acceso, dadas las reglas de origen acordadas en el TLCAN, a los mercados canadienses y estadounidenses.

Katz menciona que “...entre 1970 y 1984, el flujo promedio anual de inversión extranjera directa ascendió a un poco más 700 millones de dólares. Este flujo se incrementó a un promedio anual de 4, 000 millones de dólares durante el periodo 1985- 1993 como resultado, principalmente, de la apertura comercial y la privatización de empresas paraestatales. Finalmente, al entrar en vigor el TLCAN en 1994, la inversión extranjera directa experimentó un notable incentivo, por lo cual el flujo ascendió, entre este año y el 2000, a 10,038 millones de dólares.”²⁸

²⁸ Katz, Isaac. *La inversión extranjera directa de la Unión Europea*. En México – Unión Europea: El acuerdo de asociación y cooperación, sus aspectos fundamentales. Miguel Ángel Porrúa, México. 2002. p.p. 101 - 102

Continuando con la política de unificación de la economía mexicana a los mercados internacionales, México y los 15 países de la Unión Europea firmaron un Acuerdo de Colaboración Económica, Coordinación Política y Cooperación Comercial, mismo que en la parte económica considera una liberalización del comercio exterior de bienes y servicios así como la eliminación de cualquier tipo de barreras a la inversión extranjera directa, exceptuando las áreas que, de acuerdo con el artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, son reservadas exclusivamente al gobierno mexicano para su explotación.

Es de esperarse que con este acuerdo, los flujos de comercio exterior entre México y los países de la Unión Europea se incrementen, como también lo harán los flujos de inversión extranjera directa, tanto de los países de la Unión como de terceros países, en particular de Canadá, Estados Unidos y Japón.

La presentación de los resultados refleja los diferentes niveles de importancia que conceden a un acuerdo comercial una economía grande, desarrollada, y otra en desarrollo, que todavía depende del comercio exterior como estrategia para el crecimiento económico. Mientras la Unión Europea afirmaba su posición en el mercado latinoamericano frente a Estados Unidos, en la versión mexicana de los resultados, el acento está en los beneficios para la población en general. Con lo cual México se volvió más atractivo para la inversión extranjera directa.

La SECOFI declara que “desde la llegada del TLC, el promedio anual de las inversiones extranjeras directas se ha triplicado de 3,700 millones de dólares entre 1990 y

1994 a 11, 400 millones anuales entre 1994 y 1998. Las empresas de todo el mundo se establecerán en México para beneficiarse de nuestro acceso preferencial a otros mercados. Las compañías con inversión extranjera emplean el 20 por ciento de todos los trabajadores del sector estructurado y brinda la dudosa buena nueva de que pagan salarios un 48 por ciento superiores al promedio nacional.”²⁹ Con lo cual se pretende que sea lo mismo para la Unión Europea.

En el texto del acuerdo, en el capítulo referente a la inversión y pagos relacionados, se establece que “las partes firmantes se comprometen a eliminar cualquier restricción que en la actualidad exista y que limite la inversión extranjera. Asimismo, se comprometen a eliminar cualquier restricción a los pagos derivados de la inversión extranjera, excepto cuando por condiciones macroeconómicas que impliquen desequilibrios cambiarios y de la balanza de pagos, y únicamente con carácter de temporalidad sea necesario imponerlas.”³⁰

Desde el punto de vista de la economía mexicana, exceptuando las áreas de actividad económica reservadas constitucionalmente al Estado, no existe ninguna restricción a la inversión extranjera así como tampoco existe restricción alguna al movimiento internacional de capitales, ya sea por remisión de utilidades o por el pago de regalías sobre uso de marca o tecnología. De esta manera, lo señalado en el acuerdo no tiene ningún valor agregado para la inversión europea en México por arriba de las condiciones que ya imperan.

²⁹ http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/mx_uefin/sld050.htm 03/05/03

³⁰ Katz, Isaac. Op. Cit. p. 105

Por otra parte, y en consonancia con las prácticas internacionales, México y cada uno de los países que “...conforman la Unión Europea han estado involucrados en un proceso para firmar los APPRI’S, mismos que a su vez están basados en el capítulo de inversión del TLCAN. A la fecha, México ha firmado APPRI’S con Alemania, Francia, el Reino Unido y Holanda.”³¹

Así, la evolución que tenga la inversión europea en México, más que derivarse de acuerdos específicos en el capítulo de inversión, reflejará por una parte la evolución que tenga la economía mexicana en términos de su crecimiento económico así como la que tengan las operaciones de comercio exterior tanto con los países que conforman el TLCAN como el que se tenga con la Unión Europea.

Un aspecto sumamente importante para que México se convierta en un polo más atractivo para la inversión extranjera directa proveniente de los países que conforman la Unión Europea, así como de otros países, lo constituye, sin duda, si se avanza en el cambio estructural de la economía mexicana, sobre todo en aspectos fiscales, la regulación tanto de los mercados de bienes como de factores de la producción, en particular el laboral, la protección de los derechos privados de propiedad y en la apertura de sectores de actividad económica.

Que en la actualidad están restringidos a la participación privada, como son electricidad, petróleo y gas, así como en otros en los cuales la participación extranjera está limitada, como es el sector de comunicaciones y trasportes. Hacer cambios estructurales

³¹ Ídem. p. 107

que México necesita para sentar las bases para un desarrollo económico alto y sostenido, además de incrementar el bienestar de la población, haría de México un país más atractivo para la inversión nacional y extranjera.

Como Katz comenta que “...hacia el futuro, dado que México tiene acuerdos de libre comercio firmados con Estados Unidos y Canadá, así como con la Unión Europea, los flujos de inversión extranjera directa estarán determinados, principalmente, por el potencial percibido de crecimiento de la economía mexicana, de los flujos esperados de comercio de México con los otros dos países de Norteamérica y de los flujos de comercio entre México y Europa, aunque es importante señalar que la mayor parte de los flujos de comercio de México se seguirán realizando con Estados Unidos y Canadá, representando el comercio con Europa una proporción significativamente menor.”³²

Finalmente, encierra que México se transforme en un polo de seducción para una mayor inversión extranjera directa, en particular para la europea, se requiere que se avance en el cambio organizado de la economía, exclusivamente en lo que respecta a la regulación de los mercados de bienes y agentes de la producción, primariamente el laboral, la protección de los derechos privados de propiedad y la apertura de sectores, como la electricidad, el petróleo y el gas, a la intervención privada.

³² Ídem. p. 132