

**EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN
ECONÓMICA, CONCERTACIÓN POLÍTICA Y
COOPERACIÓN ENTRE MÉXICO Y LA
UNIÓN EUROPEA**

Un estudio, desde México, sobre sus orígenes y su
negociación (1975 - 2000)

Tesis que para optar por el título de
“Licenciado en Relaciones Internacionales”
presenta Álvaro Castro Espinosa



**EL COLEGIO DE MÉXICO
CENTRO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES**

México, D.F.
2001

Agradezco, primeramente, al Profesor Carlos Alba Vega, director de esta tesis, su amistad e inteligencia, y a la Profesora Celia Toro, Directora del Centro de Estudios Internacionales de El Colegio de México, su apoyo para poder realizar parte de esta investigación en el extranjero.

Mi entero reconocimiento a aquellos funcionarios públicos, empresarios y académicos que, desinteresadamente, compartieron conmigo sus experiencias y valiosas opiniones sobre este tema. Finalmente, no puedo de dejar de agradecer a mis padres, familiares y amigos, con quienes tengo más de una razón para estar sincera y permanentemente agradecido.

ÍNDICE

Abreviaturas	1
Introducción	3
PARTE 1: De los orígenes del Acuerdo Global	8
Capítulo I. México y la Europa comunitaria de 1975 a 1995: una relación distante y un intercambio comercial desequilibrado	9
A) De 1975 a 1991: Los primeros acercamientos.....	10
a) El Acuerdo Marco de cooperación de 1975 y sus resultados.....	10
b) El déficit de la balanza comercial mexicana y los intentos de acercamiento durante la década de los ochenta.....	14
B) “Tan lejos de Europa y tan cerca de los EEUU”: del segundo Acuerdo Marco con la CE al TLC de América del Norte.....	18
a) El Acuerdo Marco de cooperación de 1991 y sus resultados.....	18
b) Las relaciones económicas entre México y la Europa comunitaria (1991 - 1996).....	24
C) Una propuesta desde Europa: la Declaración Conjunta Solemne de 1995.....	30
a) El primer paso hacia un Acuerdo de cooperación y libre comercio.....	30
b) Las grandes condicionantes de la relación entre México y Europa.....	34
Capítulo II. Hacia el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación de 1997	38
A) Las posturas previas a la negociación.....	39
a) Zona de libre comercio <i>versus</i> Acuerdo preferencial.....	39
b) La oposición mexicana a la “cláusula democrática”.....	42
B) De las negociaciones a la firma del Acuerdo Global (mayo 1995 - diciembre de 1997).....	45
a) Un debate “teológico”: en busca del Mandato de Negociación del Consejo de Ministros (mayo 1995 - junio 1996).....	45
b) La firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (octubre 1996 - diciembre 1997).....	51
C) El fin de la primera etapa: los documentos firmados el 8 de diciembre de 1997.....	56
a) El Acuerdo Global, el Acta Final y el Acuerdo Interino.....	56
b) El fin de la primera etapa.....	60

PARTE 2: De la negociación comercial y sus resultados	63
Capítulo III. Un nuevo actor: los empresarios mexicanos ante la negociación comercial	64
A) La ratificación del Acuerdo Interino y la preparación de la negociación técnica.....	65
a) La ratificación del Acuerdo Interino.....	65
b) Sondeando a los empresarios: La COECE.....	67
B) La concentrada estructura de la IED Europea en México y del comercio bilateral (1997 - 1999).....	72
a) La IED europea en México.....	72
b) Estructura de los intercambios entre México y la UE.....	75
C) Posiciones y objetivos de negociación.....	80
a) Un empresariado heterogéneo: las posiciones previas al Acuerdo.....	80
b) Delineando los objetivos de la negociación comercial.....	85
Capítulo IV. Las Nueve Rondas de Negociación Técnica (noviembre de 1998 - noviembre 1999)	89
A) Las primeras cinco rondas (noviembre 1998 - mayo 1999).....	90
a) Las pláticas sobre desgravación arancelaria durante las cinco primeras rondas.....	91
b) Las negociaciones en el sector agrícola y otros capítulos durante las cinco primeras rondas.....	94
B) De la sexta a la octava rondas (junio 1999 - octubre 1999).....	96
a) La desgravación arancelaria y las reglas de origen de la sexta a la octava rondas.....	97
b) Las negociaciones en el sector agrícola y otros capítulos de la sexta a la octava rondas.....	101
C) La Conclusión del Acuerdo: “el momento de las decisiones políticas”.....	106
a) La novena y última ronda (del 8 al 24 de noviembre de 1999).....	106
b) La aprobación del Acuerdo.....	113

Capítulo V. Los puntos principales del Acuerdo	116
A) La liberación de bienes.....	117
a) Liberalización de los productos industriales.....	118
b) Comentario sobre el sector automotriz.....	124
c) Productos agroindustriales, agrícolas y pesqueros.....	127
d) Reglas de origen.....	131
B) Los Capítulos sobre Compras del Sector Público, Normas Sanitarias y Fitosanitarias, Normas Técnicas, Competencia, Propiedad Intelectual y Solución de Controversias.....	134
a) Compras del Sector Público.....	134
b) Los capítulos sobre Normas sanitarias y fitosanitarias, Normas Técnicas, Competencia y Propiedad intelectual.....	135
c) Solución de Controversias.....	135
C) Liberación de servicios.....	136
a) Comercio de Servicios y Servicios financieros.....	136
b) Inversión y pagos relacionados.....	137
Conclusiones	139
A manera de conclusión: las perspectivas del Acuerdo entre la Unión Europea y México	140
A) Perspectivas sobre comercio.....	141
B) Perspectivas sobre inversión.....	146
C) Condicionantes y perspectivas de las relaciones políticas y de cooperación.....	149
FUENTES	155
ANEXO	164
CRONOLOGÍA.....	165

Índice de gráficas y tablas

Capítulo I

Gráfica 1. La Balanza Comercial de México frente a la Unión Europea, 1980 - 1996.....	13
Gráfica 2. Evolución del peso relativo de las importaciones provenientes de EEUU y la UE (1990 - 1996).....	22
Gráfica 3. Evolución del peso relativo de las exportaciones hacia los EEUU y la UE (1990 - 1996).....	23
Gráfica 4. Evolución de las ventas y compras mexicanas a la UE (1980 - 1996).....	29

Capítulo III

Tabla 1. Evolución del comercio entre México y la UE (1996 - 1999).....	75
Tabla 2. Distribución del comercio entre México y la UE (1999).....	76
Tabla 3. Las 10 principales fracciones exportadas por México y la UE (1999).....	79

Capítulo IV

Tabla 1. Oferta de desgravación de productos manufacturados durante la tercera ronda.....	92
Tabla 2. Oferta de desgravación de productos manufacturados durante la cuarta ronda.....	92
Tabla 3. Oferta de desgravación de productos manufacturados durante la quinta ronda.....	93
Tabla 4. Oferta de desgravación en el sector agrícola hasta la octava ronda.....	102
Tabla 5. Cronología de las ocho primeras rondas de negociación.....	105

Capítulo V

Tabla 1. Resultado final para la desgravación de productos manufacturados.....	118
Tabla 2. Tasa Base Mexicana de desgravación para las categorías “B+” y “C”.....	119
Tabla 3. Aranceles asignados a las 10 principales fracciones exportadas por México y la UE.....	123
Tabla 4. Categorías para la reducción de aranceles base a exportaciones provenientes de México y la Unión Europea.....	127
Tabla 5. Aranceles asignados a las 10 principales fracciones dentro del sector agrícola por México y la UE.....	130

Conclusiones

Tabla 1. Comercio entre México y los Estados Unidos (1990 - 2000).....	142
Tabla 2. Comercio de México con los Estados Unidos y con la UE durante el año 2000.....	145
Tabla 3. Flujos de inversión de los EEUU y la UE en México (1994 - 2000).....	148

ABREVIATURAS

- ACP países** (África, Caribe, Pacífico)
- AMCB** (Asociación Mexicana de Casas de Bolsas)
- AMDH** (Academia Mexicana de Derechos Humanos)
- AMIA** (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz)
- AMIS** (Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros)
- ANIERM** (Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana)
- ANIQ** (Asociación Nacional de Industrias de la Química)
- ANIT** (Asociación Nacional de Industriales de la Transformación)
- Bancomext** (Banco de Comercio Exterior)
- Canacindra** (Cámara Nacional de la Industria de la Transformación)
- Canaintex** (Cámara Nacional de la Industria Textil)
- CCE** (Consejo Coordinador Empresarial)
- CE** (Comunidad Europea)
- CEE** (Comunidad Económica Europea)
- CEMAI** (Consejo Empresarial Mexicano de Asuntos Internacionales)
- CFE** (Comisión Federal de Electricidad)
- CMHN** (Consejo Mexicano de Hombres de Negocios)
- CNA** (Consejo Nacional Agropecuario)
- COECE** (Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior)
- Comce** (Consejo mexicano de comercio exterior)
- Conacex** (Confederación Nacional de Comercio Exterior)
- Conai** (Comisión Nacional de Intermediación)
- Concamin** (Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos)
- Coparmex** (Confederación Patronal de la República Mexicana)
- Copo** (Comité Político)
- Coreper** (Comité de Representantes Permanentes)
- EEUU** (Estados Unidos de América)
- EM** (Estado Miembro)
- EZLN** (Ejército Zapatista de Liberación Nacional)
- GATT** (*General Agreement on Tariffs and Trade*)
- IED** (Inversión Extranjera Directa)
- IMRED** (Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos)
- INA** (Industria Nacional de Autopartes)
- IRELA** (Instituto para las Relaciones entre Europa y Latinoamérica)
- MDD** (millones de dólares)
- Mercosur** (Mercado Común del Sur)

- MNA** (Medidas No Arancelarias)
- NMF** (Nación Más Favorecida)
- OCDE** (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico)
- ONG** (Organizaciones no Gubernamentales)
- OMC** (Organización Mundial de Comercio)
- PAC** (Política Agrícola Común)
- PE** (Parlamento Europeo)
- Pemex** (Petróleos Mexicanos)
- PAN** (Partido Acción Nacional)
- PRD** (Partido de la Revolución Democrática)
- PRI** (Partido Revolucionario Institucional)
- Pymes** (Pequeñas y medianas empresas)
- RMALC** (Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio)
- SECOFI** (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial)
- SGP** (Sistema General de Preferencias)
- SRE** (Secretaría de Relaciones Exteriores)
- TLC** (Tratado de Libre Comercio)
- TLCAN** (Tratado de Libre Comercio de América del Norte)
- TLCUEM** (Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México)
- UE** (Unión Europea)

INTRODUCCIÓN

El 23 de marzo del año 2000, el Presidente de México Ernesto Zedillo viajó a la Cumbre de Jefes de Estado y Gobierno de la Unión Europea (UE), celebrada en Portugal, para firmar junto con el Presidente de la Comisión Europea, Romano Prodi, y el Primer Ministro portugués, Antonio Guterres, la Declaración de Lisboa. Quedaba, así, formalmente cerrado un largo proceso de cinco años de negociaciones que se cristalizaron en la construcción de un Acuerdo económico, político y de cooperación entre México y la Europa unida. La relevancia de este acontecimiento no es menor. El proyecto europeo se puso sobre la mesa desde el inicio del gobierno del Presidente Zedillo y se convirtió en la iniciativa más importante de su política exterior y comercial. Este Acuerdo, “el primero de su naturaleza entre la Unión Europea y un país de América” --remarcaba el Presidente mexicano--, significa un “acceso amplio y seguro a un mercado de 375 millones de personas [...] [donde] a su vez la economía mexicana podrá beneficiarse de la alta capacidad de inversión europea”¹.

Desde mediados del siglo XIX, Europa ha sido vista por los mexicanos como el único contrapeso capaz de mitigar el aplastante dominio político y económico de los Estados Unidos sobre México. En su historia reciente, al menos desde los años setenta, uno tras otro los gobiernos mexicanos intentaron construir, sin éxito, una relación política y económica más estrecha con los países europeos. ¿Cómo explicar entonces, después de tantos años de desencuentro, este Acuerdo con la Unión Europea? ¿En qué medida será este tratado un instrumento efectivo para diversificar las concentradas relaciones políticas y económicas de México?

Sujeta por las exigencias de una economía cada vez más abierta, la política exterior mexicana ha estado marcada, desde los primeros años de la década de los

¹ La Jornada, “Firma Zedillo el TLCUE en Lisboa”, 24 de marzo de 2000.

noventa, por la negociación y firma de numerosos tratados comerciales². Este proceso sigue en expansión; y, hoy en día, hay diversos proyectos de signar convenios de este tipo con distintas regiones del mundo entre las que sobresalen los países del sudeste asiático. Por esta razón, es de particular importancia conocer y aprender de la forma, las condiciones y las dificultades bajo las cuales México ha negociado estos tratados. En este sentido, el caso de las negociaciones del Acuerdo entre México y la UE --un proceso que hasta ahora ha sido muy poco estudiado-- sugiere preguntas muy interesantes. ¿Qué cartas utilizó México para lograr este convenio? ¿Qué papel desempeñó la diplomacia presidencial? ¿Quiénes fueron los principales aliados y opositores de este Acuerdo? ¿Cuál es la estructura de los flujos bilaterales de comercio e inversión? ¿Cuáles fueron los objetivos y las estrategias de ambas Partes durante estas negociaciones? ¿Quiénes parecen, a primera vista, los ganadores y perdedores de este tratado comercial?

Son, entonces, varias las interrogantes que guían este estudio sobre los orígenes y la negociación del Acuerdo entre México y Europa. Sin embargo, son cuatro las grandes preocupaciones de este trabajo. La primera es: presentar los factores que llevaron a la firma de este importante tratado; la segunda es: reconstruir este proceso de más de cinco años de negociaciones mostrando los principales puntos de conflicto y la forma en que se solucionaron; la tercera es: subrayar los puntos más importantes y significativos de este Acuerdo; y, finalmente, la cuarta preocupación presente en esta investigación es: discutir sobre los retos y las perspectivas que presenta este convenio para México.

² Entre 1992 y el año 2000, México firmó tratados de libre comercio con Chile, Estados Unidos, Canadá, Colombia, Costa Rica, Bolivia, Venezuela, Nicaragua, la Unión Europea, Israel, Honduras, Guatemala y El Salvador.

Todos estos puntos son discutidos, desde una perspectiva histórica, a lo largo de cinco capítulos divididos en dos partes. La primera parte (capítulos I y II) trata sobre los orígenes del Acuerdo. En el primer apartado, mediante un análisis retrospectivo, se buscarán las razones que explican el inédito tránsito de una relación bilateral dominada por la indiferencia, al mutuo deseo de establecer una zona de libre comercio y un nuevo entendimiento. Mostrando las condicionantes de esta historia, los siguientes cuatro capítulos de la investigación son un recorrido por las diferentes etapas y resultados de un largo y difícil proceso de cinco años de negociaciones. En el segundo apartado, se narran las múltiples vicisitudes alrededor de la firma del Acuerdo Global de 1997, que es el conjunto de documentos que dan forma general a este tratado económico, político y de cooperación. Con el capítulo III comienza la segunda parte de esta investigación cuyo interés se concentra en la forma y en los resultados de la negociación técnica de este convenio que inició en noviembre de 1998. Así, en el tercer capítulo se hace un recuento de los distintos factores (posiciones de los empresarios, estructura del comercio e inversión) que determinaron los principales objetivos de cada una de las Partes durante las conversaciones. El capítulo IV es una revisión de las nueve rondas de negociación técnica que dieron forma final al Acuerdo. A lo largo de este apartado se pondrán de relieve las diferentes posiciones adoptadas por cada Parte, los puntos más conflictivos de las discusiones, así como las fórmulas que permitieron concluir una negociación que, al menos de inicio, estuvo estancada. El quinto y último capítulo ofrece un panorama general sobre los puntos principales del Acuerdo en materia de liberalización de bienes y servicios. Finalmente, a manera de conclusión, se discutirá sobre las perspectivas políticas y económicas de este Acuerdo.

Ante la ausencia de estudios académicos recientes y la imposibilidad de consultar minutas o archivos oficiales sobre el tema, en la parte medular de esta investigación, se ha recurrido fundamentalmente a dos tipos de fuentes: la hemerográfica y la realización de entrevistas a importantes funcionarios y empresarios estrechamente involucrados en este proceso. Este último ejercicio fue especialmente fructífero ya que, mediante los diferentes testimonios recabados a lo largo de un año de investigación, se obtuvieron diversas opiniones que resultaron esenciales para reconstruir un proceso sobre el cual la información es muy escasa.

PARTE 1:

De los orígenes del Acuerdo Global

Capítulo I. México y la Europa comunitaria de 1975 a 1995: una relación distante y un intercambio comercial desequilibrado

El 2 de mayo de 1995, el Canciller de México José Ángel Gurría junto con el Ministro de Relaciones Exteriores de Francia Alain Juppé y el Vicepresidente de la Comisión Europea Manuel Marín se reunieron en París para firmar una Declaración Conjunta Solemne en la que ambas partes se comprometieron a negociar una zona de libre comercio. Este acontecimiento cerró una primera y larga etapa en las relaciones entre México y Europa que, a pesar de estar marcada por la distancia, no careció de iniciativas ni de voluntad de acercamiento. A lo largo de estas páginas se estudiarán las causas de treinta y cinco años de desencuentro y los orígenes del relevante compromiso adoptado en mayo de 1995. Si en general la relación entre México y la Europa comunitaria durante este periodo puede calificarse como “distante en lo político”, los últimos años se caracterizan por un interés marcado de Europa en México; en una aparente paradoja, este interés ira creciendo en la medida en que la economía mexicana se concentra y asocia más con la norteamericana.

Tan interesantes como los cambios, lo son las constantes de esta relación: el desequilibrio en los flujos comerciales y la concentración de los intercambios mexicanos con los Estados Unidos son dos de ellas. El recuento de estas primeras décadas pone de relieve los grandes factores que han condicionado los cambios y las constantes de la relación entre México y Europa.

A) De 1975 a 1991: los primeros acercamientos

a) El Acuerdo Marco de cooperación de 1975 y sus resultados

Aunque México entabló relaciones con la Comunidad Económica Europea (CEE) desde 1961³, no fue sino hasta julio de 1975 cuando ambas partes buscaron estrechar sus lazos al firmar un primer Acuerdo marco de cooperación. Este acuerdo, cuya principal carencia fue la de no establecer relaciones preferenciales en materia de comercio, tenía como metas: equilibrar los flujos comerciales entre las dos regiones, fomentar las inversiones europeas en México, multiplicar la cooperación tecnológica en ciertas áreas, y crear vínculos entre los empresarios de ambas partes.

El acercamiento de México a la CEE, ocurrido desde principios de los años setenta, se enmarca dentro de una política global de diversificación donde se buscaban, por un lado, contrapesos políticos frente a los Estados Unidos y, por el otro, nuevos socios comerciales. Así pues, ante el fin de la llamada “relación especial” con los Estados Unidos⁴, y frente a los primeros signos de agotamiento del modelo de sustitución de importaciones (déficit en la balanza comercial y anquilosamiento del sector exportador)⁵, la fortalecida “Europa de los nueve”⁶ representaba para México

³ El 14 de marzo de 1961 tuvo lugar la presentación de las cartas credenciales del Embajador mexicano, Primo Villa Michel, ante la Comunidad Económica Europea. Bajo los gobiernos de los Presidentes Adolfo López Mateos (1958-1964) y Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970) México no logró mayor acercamiento con Europa; en gran parte, porque la CEE se encontraba aún en plena construcción, y con una política de cooperación para el desarrollo dirigida exclusivamente a sus antiguas colonias africanas (Véase Jacques Lecomte, “Las relaciones entre la Unión Europea y México: Tres generaciones de acuerdos de cooperación”, La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica, Madrid, IRELA, 1997, p. 7).

⁴ La inesperada adopción, por parte del gobierno estadounidense, de una política de control de fronteras en 1969 con el propósito de interceptar el paso de inmigrantes ilegales mexicanos, así como el súbito establecimiento de medidas proteccionistas en 1971, fueron percibidos por un lado, como el fin de la “relación especial” que había prevalecido entre México y Estados Unidos desde el inicio de la Segunda Guerra Mundial, y por otro lado, como la confirmación de los riesgos que implicaba la excesiva dependencia de México frente a su poderoso vecino.

⁵ Francisca Méndez Escobar, “La política de la Unión Europea hacia América Latina: el caso de México”. Revista mexicana de política exterior, México, IMRED, vol. 49, invierno 1995-1996, p. 99.

⁶ La CEE se vio fortalecida --tanto en el plano político como en el plano económico-- por la incorporación en 1973 de Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido. De igual forma, el clima de

no sólo un posible contrapeso político frente a los Estados Unidos, sino también un atractivo mercado que realizaba un cuarto del total de las transacciones mundiales⁷. La Comunidad Económica Europea se presentó, entonces, como la opción más llamativa dentro de la política de diversificación emprendida durante ese sexenio.

Desde la perspectiva comunitaria, el Acuerdo firmado con México en 1975 formó parte de una política global de acercamiento con el mundo en desarrollo, donde se realizaron también acuerdos similares con otros países de América Latina y Asia⁸. En efecto, el periodo de crisis económica vivido en Europa después del *shock* petrolero de 1973 provocó que buena parte de los dirigentes europeos tomaran conciencia de la vulnerabilidad de sus países frente a la inestabilidad del sistema internacional; así, la CEE buscó contrarrestar esta vulnerabilidad mediante una política de acercamiento con el mundo en desarrollo. Esta política tenía como fin: ampliar los mercados de exportación, proteger las inversiones europeas, y, sobretodo, asegurar nuevos proveedores de materias primas tales como el petróleo⁹.

A pesar de la importancia simbólica que tuvo la firma de este Acuerdo marco de cooperación, los resultados fueron más bien limitados. México, quien no formaba parte del GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*), se benefició de este Acuerdo al obtener por parte de la CEE una “cláusula de nación más favorecida”; sin embargo, las exportaciones mexicanas no lograron un mayor acceso al mercado europeo. Para la CEE, como señala Jacques Lecomte, los resultados del Acuerdo marco de 1975 tampoco fueron los esperados: “Europa no pudo establecer un régimen

“distensión” prevaleciente a principios de los años setenta favoreció la diversificación de las relaciones comerciales y políticas de la CEE.

⁷ Francisca Méndez Escobar, art. cit., p. 99.

⁸ Buscando un equilibrio dentro de la política comunitaria hacia el Tercer Mundo, Alemania e Italia fueron los países que más presionaron para establecer vínculos jurídicos con América Latina, ya que en esos mismos momentos el Reino Unido buscaba que la CEE tuviera relaciones especiales con los países asiáticos de la *Commonwealth*.

más favorable para comprar petróleo mexicano ni negociar un acuerdo de inversiones para resguardar a los inversores europeos en México”¹⁰. Probablemente, el efecto más positivo de este convenio fue el de estimular, aunque de manera marginal, el contacto entre los actores económicos de ambas partes. El Acuerdo Marco de 1975 contenía una “cláusula evolutiva” que permitió *a posteriori* la concepción y el desarrollo por parte de una Comisión Mixta, de nuevos programas de cooperación que no estaban contemplados inicialmente en el Acuerdo y que abarcaron ámbitos tan variados como la cooperación con el sector privado, el fomento a la ciencia y tecnología, y el apoyo al sector energético¹¹.

A final de cuentas, la limitación fundamental de este convenio fue que los flujos comerciales entre las dos regiones no se equilibraron; e incluso, durante sus primeros cinco años de vida, el déficit comercial de México con los nueve países de la CEE se agudizó al pasar de 835 millones de dólares (MDD) en 1975 a 1194 MDD para 1980¹².

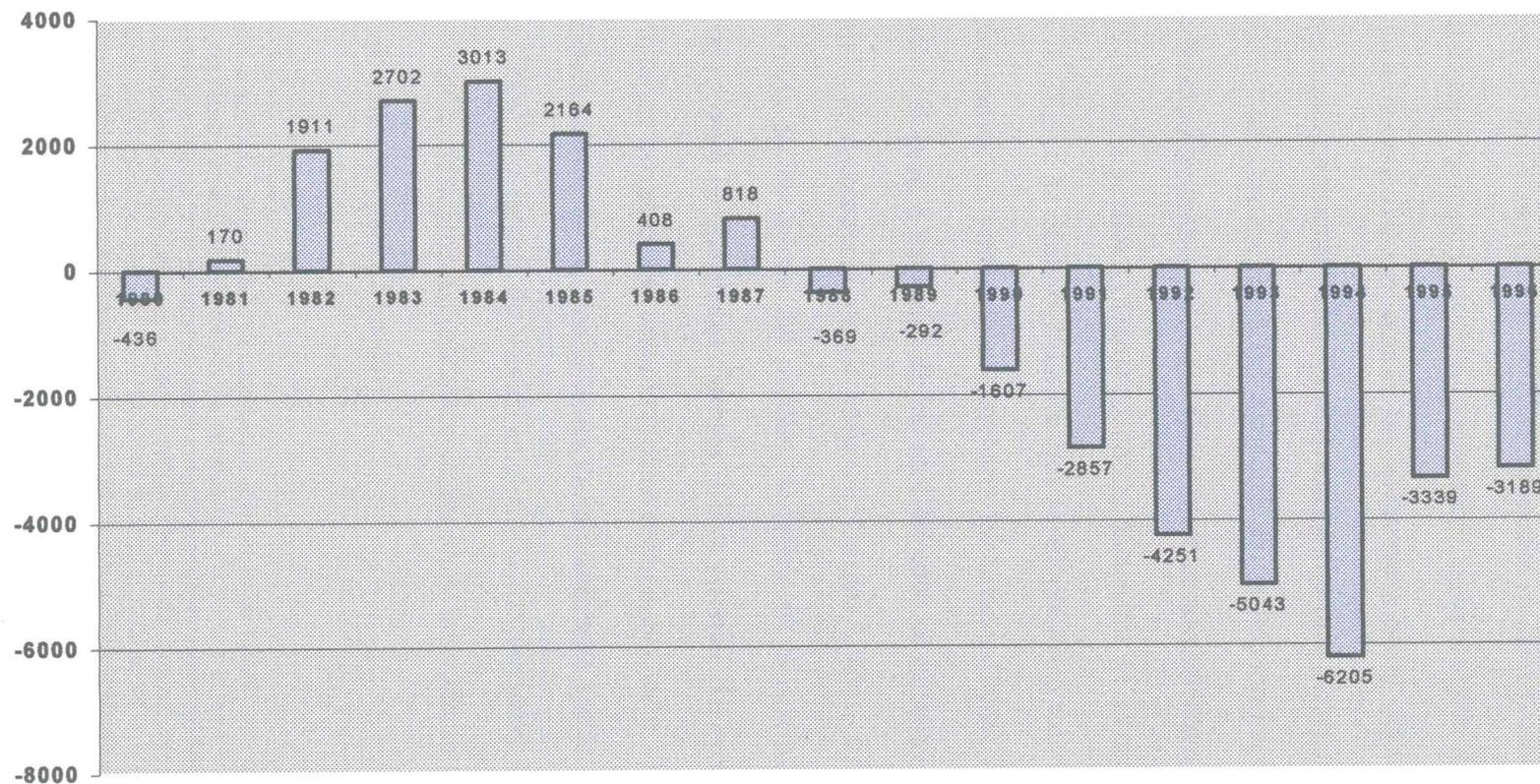
⁹ Alberto Van Klaveren, “Europa y América Latina: Entre la ilusión y el realismo”, Foro Internacional, México, El Colegio de México, vol. 32, no. 1, 1991, p. 89.

¹⁰ Jacques Lecomte, art.cit., p. 9.

¹¹ Casos notables de cooperación ocurrieron en los ámbitos del desarrollo industrial, científico-técnico y energético, impulsados a partir de 1986 tras la reunión de la VI Comisión Mixta. De igual forma, en apoyo a la industria, se creó en 1989 el Consejo Empresarial México-CE, un banco de datos y se puso en marcha el programa *EC-International Investment Partners* para la realización de coinversiones (Véase Judith Arrieta Munguía, “La política exterior de México hacia la Unión Europea, 1990-1995”, Revista Mexicana de Política Exterior, México, IMRED, vol.49, invierno 1995-1996, pp. 126-128).

¹² Álvaro Calderón (coord.), La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica. Madrid, IRELA, 1997. pp. 684-685.

Gráfica 1. Saldo de la balanza comercial de México frente a la Unión Europea; 1980 - 1996 (valor en millones de dólares)*



* En este gráfico están incluidos, desde 1980, los quince países que hoy conforman la UE. Esto no altera, prácticamente, el comportamiento de la balanza comercial mexicana.

Fuente: "Perfil Estadístico" de Álvaro Calderón (coord.), La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica, Madrid, IRELA, pp. 683-684.

b) El déficit de la balanza comercial mexicana y los intentos de acercamiento durante la década de los ochenta

Durante el periodo que va de 1975 a 1991, una constante en las relaciones México-Europa fue el desequilibrio entre los flujos comerciales, manifestado en el recurrente déficit de la balanza comercial mexicana en sus intercambios con el viejo continente. Una excepción a este tradicional déficit ocurrió durante el primer lustro de la década de los ochenta¹³ --pero más a causa del desplome de las importaciones que a la expansión de las exportaciones--, por lo que éste no tardó en reestablecerse de nuevo a partir de 1988 (véase la gráfica 1). Desde ese año, el dinamismo de las exportaciones mexicanas a la CEE se ha perdido, situación que paradójicamente contrasta con el enorme crecimiento de las ventas mexicanas hacia los Estados Unidos durante ese mismo periodo. Así pues, a mediados de los años ochenta, se comenzó a sentir el creciente desvío de comercio mexicano hacia los Estados Unidos, cuestión que, sumada a la caída de los precios del petróleo, se reflejó en la baja paulatina del comercio relativo entre la Comunidad Europea (CE) y México. Sin embargo, este estancamiento de las exportaciones hacia Europa no impidió que, entre 1986 y 1990, las importaciones mexicanas de productos europeos aumentaran sostenidamente al crecer en un 280%¹⁴. La entrada de México en el GATT, las crecientes compras de bienes de capital y de diferentes productos intermedios favorecieron de manera indiscutible las ventas europeas a México.

¹³ No fue sino hasta la crisis de 1982 que México logró tener un superávit en su intercambio comercial con los países de la CEE. En efecto, la devaluación del peso y la baja en el consumo produjeron una sensible reducción de las importaciones provenientes de los países comunitarios. Así, el monto de las exportaciones de los países de la CEE se redujo a menos de la mitad durante la primera mitad de la década de los ochenta, pasando de 2752 MDD en 1981 a 1231 MDD en 1984: al mismo tiempo que aumentaban las exportaciones mexicanas a la CEE, duplicando en 1985 el valor registrado de ventas alcanzado en 1980 (Álvaro Calderón (coord.), *op.cit.*, pp. 670-671 y pp. 650-651).

¹⁴ *Ibid.*, pp. 670-671.

Así para 1990, la combinación de un sector exportador mexicano estancado y las crecientes importaciones provenientes de Europa hicieron que México volviera a registrar un importante déficit comercial frente a la CE. Más allá del poco alcance del Acuerdo marco y más allá de los efectos de la apertura unilateral del mercado mexicano desde 1986¹⁵, la incapacidad de México para reducir su déficit comercial frente a los europeos se debe buscar principalmente en la escasa promoción y competitividad del exiguo sector exportador mexicano en Europa; caracterizado, durante este periodo, por su amplia dependencia de las ventas y de los precios del petróleo.

Algunas interpretaciones enfatizan el peso del proteccionismo europeo al dar cuenta de las causas del déficit comercial mexicano. Indiscutiblemente existe un proteccionismo comunitario que se manifestó, durante este periodo, de dos maneras: primero, mediante la imposición, desde los años setenta, de nuevas medidas no arancelarias (MNA) afectando a las exportaciones latinoamericanas más competitivas¹⁶ y, en segundo lugar, por el poco alcance del Sistema General de Preferencias (SGP) que los europeos concedían a los países latinoamericanos, donde se observa una tendencia a excluir los productos de exportación de países como Corea del Sur, Brasil y México. Así, aunque México no aprovechó cabalmente las posibilidades que ofrecía el SGP, lo cierto es que se encontraba en desventaja frente a los países miembros de la Convención de Lomé¹⁷.

¹⁵ En 1986, México se adhirió al GATT y al año siguiente eliminó la mayoría de los permisos de importación, estableció un nivel máximo de aranceles de 20% y redujo en ese lapso su promedio arancelario de 27% a 10%.

¹⁶ Aunque la parte de las exportaciones mexicanas que estaba sujeta a MNA no alcanzaba, por lo general, el 10% --un monto pequeño si se compara con los demás países de Latinoamérica--; un análisis más profundo muestra que, en el caso mexicano, la CEE aplicaba altas MNA, principalmente, a los sectores exportadores más competitivos: como el del hierro, el acero y el de productos químicos (Carlos Rozo, "La Comunidad Europea y América Latina en el Espacio Comercial del Mercado Único", *Foro Internacional*, México, El Colegio de México, vol. 32, no. 1, 1991, pp. 261-262).

¹⁷ Véase Carlos Rozo, art. cit. pp. 258-263 y Alberto Van Klaveren, art. cit., p. 95.

Sin embargo, no se puede aducir que el proteccionismo europeo --aunque real-
- haya sido la causa fundamental del déficit comercial mexicano durante este periodo.
El petróleo, principal producto de exportación¹⁸, no tuvo problemas de acceso a dicho
mercado. Ni el Acuerdo marco de cooperación de 1975 ni los numerosos acuerdos
bilaterales y de inversión suscritos pudieron, por sí mismos, aumentar las
exportaciones mexicanas; el problema --como señala Antonio Salinas Chávez-- se
encuentra más en las dificultades que se presentan por razones geográficas, de falta de
contactos y de desconocimiento del mercado, cuestiones que terminan por perpetuar
la concentración de las ventas hacia los Estados Unidos¹⁹. Estas conclusiones, que se
refieren a la situación que prevalecía en 1990, son particularmente interesantes ya que
--aunque bajo otro contexto-- siguen siendo igual de válidas y pertinentes a una
década de distancia.

Otra constante durante este periodo (1975-1991), además del intercambio
comercial desequilibrado, es el bajo perfil de los contactos entre ambas partes. Salvo
un periodo de acercamiento mutuo ocurrido a mediados de la década de los ochenta,
se puede hablar de una relación distante. No fue, sino hasta después de la crisis de la
deuda, cuando México reavivó su interés por Europa. La necesidad de generar divisas
condujo a la apertura y reestructuración de la economía mexicana, ofreciendo nuevas
oportunidades de comercio e inversión provenientes del extranjero; en efecto, el
Presidente Miguel De la Madrid se valió de este atractivo durante la gira realizada por
Europa en junio de 1985, y logró firmar 45 acuerdos y convenios sobre cooperación e

¹⁸ Entre 1982 y 1991 el petróleo pasó de representar 75% del total de las exportaciones a un 43%. Aunque este cambio refleja, sin duda, la diversificación de las exportaciones mexicanas, también es cierto que en un grado no desdeñable esta disminución es reflejo también de la caída de los precios del petróleo (Véase Francisca Méndez Escobar, art.cit., p. 103).

¹⁹ Antonio Salinas Chávez, "El comercio de México con la CEE: 15 años de avances y retrocesos", Comercio Exterior, México, Bancomext, vol. 40, num. 6, 1990, p. 522.

inversión con los países de la CEE²⁰. Por otra parte, también durante la primera mitad de los años ochenta, los europeos --en el contexto de la crisis centroamericana-- miraron a México como un interlocutor privilegiado, tanto por su posición de liderazgo en la región como por el interés coincidente de ambas partes en la búsqueda de una solución pacífica al conflicto²¹. De igual forma, factores como la superación del “europesimismo”, la incorporación de Portugal y España a la Comunidad en 1987, y el relativo fracaso de la cooperación de la CEE con los Estados de África, el Caribe y el Pacífico (ACP), reavivaron el interés europeo en América Latina²². Sin embargo, este acercamiento mutuo no pudo constituirse en un factor de cambio cualitativo en las relaciones políticas y económicas entre México y la CE.

A finales de los años ochenta, ante la aparición de nuevas prioridades en el ámbito europeo, la CE --sumida primero en la tarea de crear un Mercado Único Europeo para 1992, y después concentrada en el objetivo de profundizar y ampliar su integración-- se volvió hacia sí misma, dejando a un lado el acercamiento con América Latina y concentrando solamente su atención en cuestiones como la reunificación alemana, Europa oriental, la renegociación de los acuerdos de Lomé y la

²⁰ Jacques Lecomte, art.cit., p. 10.

²¹ México participó en diversos foros de cooperación y diálogo político con la Europa comunitaria. Este contacto inició con las reuniones del Grupo Contadora y la CEE, prolongadas en el diálogo de San José, y posteriormente institucionalizadas, desde 1986, a través de las reuniones ministeriales bi- anuales entre el Grupo de Río y la CEE.

²² La superación del “europesimismo” vino con el impulso que dieron Jacques Delors y la Comisión Europea al lanzar el proyecto de realizar un mercado único para 1992. Por su parte, la promoción de las relaciones con América Latina hecha por Portugal y España trajo consigo un aumento de la cooperación financiera y técnica con la región, que culminó con la visita a México del Comisario a cargo de las relaciones con América Latina, Abel Matutes, quien, entre otros actos, inauguró la Delegación de la Comisión Europea en México. El nuevo dinamismo de las relaciones entre la CEE y México se reflejó, en especial, tras la VI Reunión de la Comisión Mixta en 1986 que lanzó diversos programas de cooperación en el ámbito industrial, tecnológico y energético. La Comisión Mixta decidió prolongar, en 1989, el programa de cooperación en materia de energía por otros tres años. (Judith Arrieta Munguía, art.cit, pp. 128-129) (Stéphan Sberro, “Las Relaciones entre México y la Unión Europea: ¿El fin del desencuentro?”, La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica, Madrid, IRELA, 1997, p. 80).

Guerra del Golfo²³. Había que esperar todavía un mayor avance en la integración europea y un mejor reposicionamiento de México en el plano internacional para lograr un acercamiento más estrecho entre ambos.

B) “Tan lejos de Europa y tan cerca de los EEUU”: del segundo Acuerdo marco con la CE al TLC de América del Norte

a) El Acuerdo Marco de cooperación de 1991 y sus resultados

Para principios de los años noventa, el proceso de apertura y liberalización económica ocurrido en México, por un lado exigía mayor captación de inversión extranjera directa (IED) y, por el otro, concentró inéditamente las importaciones y exportaciones mexicanas en los Estados Unidos. Tal como lo hicieron sus predecesores, desde los primeros meses de su mandato, el Presidente Carlos Salinas buscó en Europa (el segundo inversionista y socio comercial del país) una opción para diversificar las relaciones económicas de México. A finales de enero de 1990, el Presidente mexicano viajó sin mucho éxito a Europa con el fin de atraer mayor inversión proveniente de ese continente. Se ha dicho que el escaso interés mostrado por los europeos convenció al gobierno mexicano que una mayor integración con los Estados Unidos era la única opción viable para que el país entrara al proceso de globalización y regionalización que se gestaba durante la década de los noventa²⁴. Más allá de esta hipótesis, lo cierto

²³ Stéphan Sberro, art. cit., pp. 80-81.

²⁴ Al respecto Francisco Gil Villegas apunta: “Algunos de los altos funcionarios públicos que acompañaron a Salinas en esa gira han hecho saber --informalmente, desde luego-- que en realidad fue en el desairado cóctel de la noche del 2 de febrero, ofrecido por el gobierno de México a los empresarios europeos, cuando Salinas decidió abandonar [...] el proyecto europeo [...] a fin de embarcarse definitivamente en el de la zona de libre comercio de América del Norte” (Francisco Gil

es que menos de cinco meses más tarde, los gobiernos de México y los Estados Unidos anunciaban el inicio de las negociaciones de un acuerdo de libre comercio. En respuesta a este reposicionamiento de México, la CE aceleró las negociaciones que llevaron a la firma, en abril de 1991, de un nuevo acuerdo marco de “tercera generación”, entre ambos²⁵. La modernización de México, el horizonte de un tratado comercial en América del Norte y la paulatina disminución de la presencia europea frente a la estadounidense en el mercado mexicano hacían indispensable la renovación de las formas de cooperación y el fortalecimiento de los lazos económicos entre México y Europa.

Sin embargo, el Acuerdo marco de 1991 no significó un cambio cualitativo en la relación entre México y la CE: éste fue “no-preferencial” al igual que su predecesor. Como sostiene Jacques Lecomte: “El Acuerdo no incluye disposiciones precisas para incrementar el acceso de México al mercado europeo ni satisface las demandas europeas en cuanto a la configuración de un marco jurídico para la protección de sus inversiones en México”²⁶. Durante el periodo de 1991 a 1996, las exportaciones comunitarias a México aumentaron significativamente al mismo tiempo que las ventas mexicanas a Europa se estancaron, esto llevó a un ensanchamiento del déficit mexicano con la UE. En lo político, a pesar de que aumentaron los contactos interparlamentarios y entre funcionarios de la Europa unida y México²⁷, la CE no

Villegas, “México, Europa y Austria”, Foro Internacional, México, El Colegio de México, vol. 38, nums. 2 y 3, 1998, p. 206).

²⁵ Este Acuerdo marco de cooperación fue complementado con la suscripción de acuerdos bilaterales con España en 1990, Francia en 1992, Italia en 1994 y Alemania en abril de 1996.

²⁶ Jacques Lecomte, art.cit., p. 13.

²⁷ Entre enero de 1990 y 1993, además de la visita del Presidente Salinas a la CE, destacan la visita oficial del canciller mexicano Fernando Solana, la del Presidente de la Comisión Europea Jacques Delors y la del Vicepresidente de la Comisión Manuel Marín (Pedro Pérez Herrero, “Las Relaciones Económicas entre México y la Unión Europea”, La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica, Madrid, IRELA, 1997, p. 115). Entre 1991 y 1996 se celebraron cinco reuniones entre el Parlamento Europeo y el Congreso mexicano. El Parlamento Europeo ha emitido también varios informes y resoluciones sobre México, concretamente, sobre comercio y cooperación,

respondió a las expectativas mexicanas al concentrar su atención en los países de Europa oriental y en las crisis del Golfo, Oriente Medio, el Magreb y la ex-Yugoslavia²⁸.

De igual manera a como sucedió con el Acuerdo marco de 1975, los resultados más tangibles del Acuerdo marco de 1991 se realizaron en el ámbito de la cooperación económica y, en especial, de la cooperación empresarial²⁹. En este último rubro, México fue el país de Latinoamérica que más fondos recibió por parte de la CE. Cabe sin embargo decir que este aumento de la cooperación empresarial y de ayuda a los sectores más dinámicos de la economía se ha visto compensado por un notable descenso en la ayuda “tradicional” al desarrollo basada en créditos de financiamiento y proyectos dirigidos a las zonas marginadas³⁰. Por otro lado, fueron pocas las empresas que tuvieron conocimiento de estos programas de cooperación³¹.

Un aspecto notable es que, a diferencia de todos los demás acuerdos de tercera generación firmados por la CE, el Acuerdo marco de 1991 no contiene una “cláusula democrática”. Esta omisión fue producto de la oposición por parte de México, a incluir una cláusula considerada como violatoria de su soberanía y contraria al principio constitucional de “no injerencia”. Sin embargo, en la parte declarativa se

deuda externa y reforma del Estado, el conflicto en Chiapas, los derechos humanos y los derechos de las poblaciones indígenas (Jacques Lecomte, art.cit, p. 23)

²⁸ Laurence Whitehead, “Pobre México, tan lejos de Noordwijk”: Las relaciones políticas entre México y la Unión Europea vistas desde Europa”, La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica, Madrid, IRELA, 1997, p. 51.

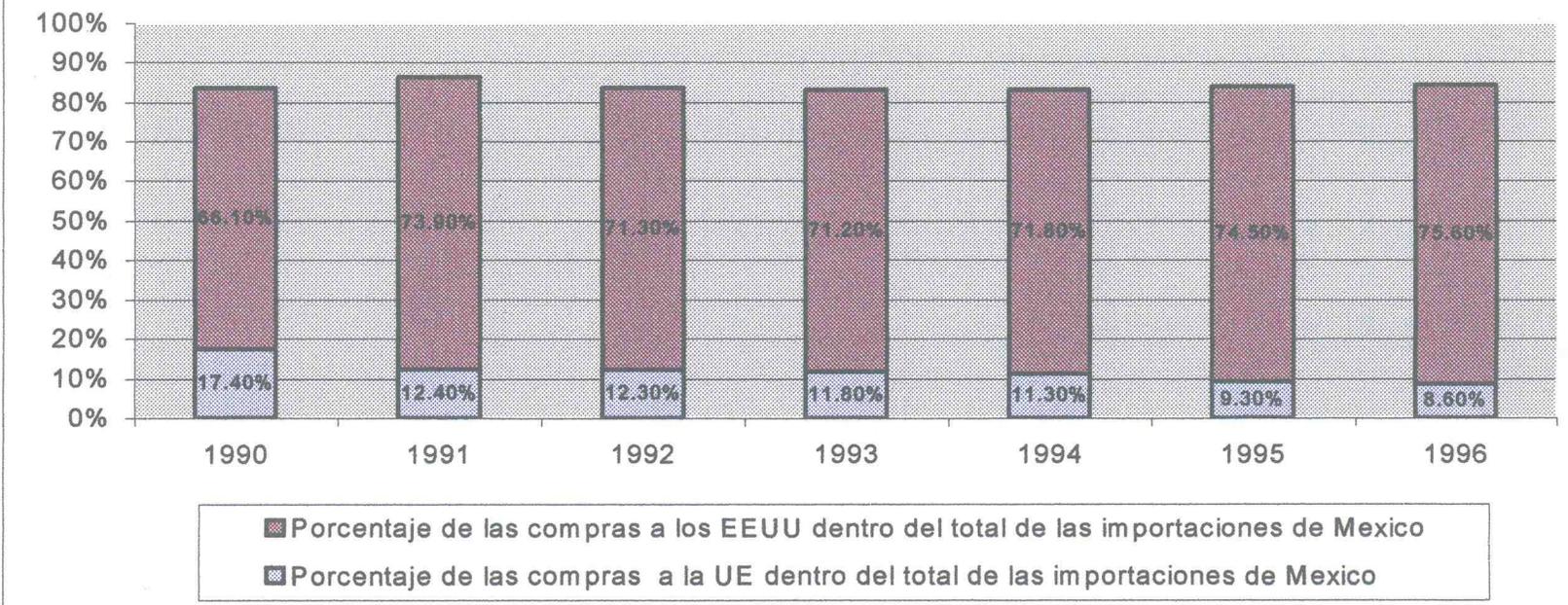
²⁹ Este tipo de cooperación se canalizó mediante cuatro ejes: el Programa Plurianual para las Reuniones Empresariales entre la UE y México, el Consejo Empresarial México-UE, la EUROCAM y el programa de cooperación en materia de normas y estándares. De igual forma la UE puso en marcha diversos programas de promoción de inversiones como: 1) el *AL-INVEST*, que busca promover y financiar las relaciones empresariales, 2) el *European Community Investment Partner*, que ofrece financiamiento para el establecimiento de *joint ventures*, 3) la *Business Cooperation Network*, que pone a disposición de los empresarios un red de datos que facilita los contactos y asociaciones entre empresarios de ambas partes, y 4) una serie de programas puestos en marcha por el Banco europeo de Inversiones. Para un recuento detallado acerca de este tema: Francisca Méndez Escobar, “La política de la Unión Europea hacia América Latina: el caso de México”, Revista mexicana de política exterior, México, IMRED, vol. 49, invierno 1995-1996, pp. 90-122.

hace una referencia, de carácter no vinculatorio, al respeto de los “derechos del hombre”. Resulta interesante como, cinco años más tarde, durante las negociaciones del Acuerdo Global de 1997, la UE no permitió la omisión de esta “cláusula democrática”, provocando un largo debate que trabó todo el proceso.

³⁰ Los flujos de ayuda al desarrollo de la UE hacia México cayeron de 195 MDD en 1991 a 78 MDD en 1996 (Pedro Pérez Herrero, art.cit., p. 136).

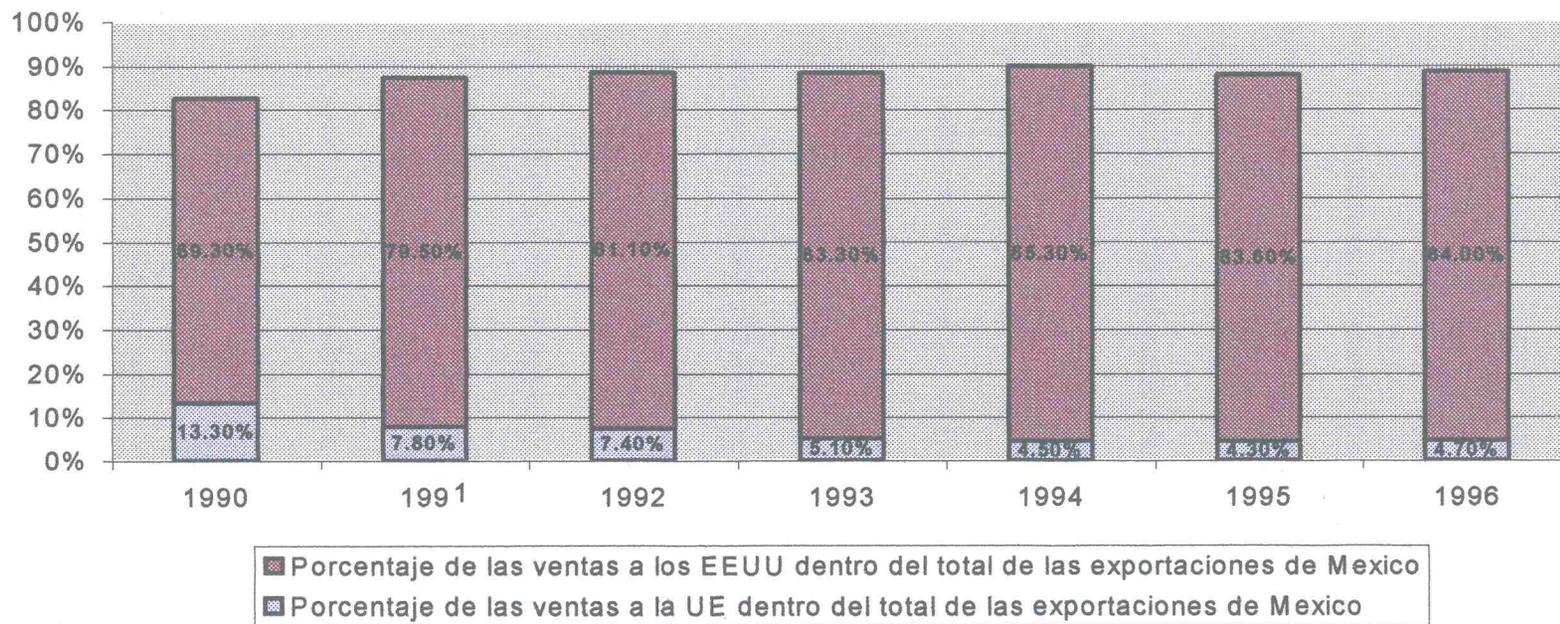
³¹ Judith Arrieta Munguía, art.cit., p. 132.

Gráfica 2: Evolución del peso relativo de las importaciones provenientes de EEUU y la UE



Fuente: "Perfil Estadístico" en Álvaro Calderón (coord.), *La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica*, Madrid, IRELA, 1997, pp.668-669.

Gráfica 3: Evolución del peso relativo de las exportaciones hacia los EEUU y la UE



Fuente: "Perfil Estadístico" en Álvaro Calderón (coord.), La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica, Madrid, IRELA, 1997, pp.648-649.

b) Las relaciones económicas entre México y la Europa comunitaria (1991-1996)

En el plano económico, entre los años de 1991 y 1996, México registró un crecimiento de los flujos de IED y exportaciones provenientes de Europa. Sin embargo, estos incrementos no se debieron al Acuerdo marco de 1991, sino más bien a factores como³²: la apertura del mercado mexicano, las crecientes compras de bienes de capital europeos, la flexibilidad del mercado laboral mexicano, la apertura, en México, de nuevos sectores a la IED³³, el programa de privatizaciones y la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)³⁴.

En realidad, este crecimiento de inversión y exportaciones provenientes de la UE, no significó un cambio cualitativo de la posición de Europa en México ya que, en el mismo periodo, los Estados Unidos aumentaron de forma aún más importante sus flujos de comercio e inversión. Incluso, se puede hablar, durante este periodo, de un creciente desvío de comercio hacia los Estados Unidos, que se reflejó sobretudo en la disminución de la parte que representan los intercambios con los países de la UE dentro del total de las compras y ventas que realiza México (véase las gráficas 2 y 3). Así, si en 1990 las ventas a la “Europa de los quince” equivalían al 17.4% de las exportaciones totales, para 1996 las ventas a la Europa unida descendieron a tan sólo 8.6% del total de exportaciones mexicanas al extranjero. En este mismo periodo, del otro lado de la moneda, la parte de las exportaciones de México hacia los Estados Unidos, dentro de las ventas totales al extranjero, subió de 69.3% a 84%. Aunque en

³² Otros factores que explican el repunte de la IED hacia México durante la década de los noventa son la caída de las tasas de interés en los Estados Unidos y la creciente internacionalización y deslocalización de las empresas de los países industrializados (Pedro Pérez Herrero, art.cit., p. 124).

³³ Varias leyes han sido aprobadas para permitir la inversión del sector privado en ámbitos como la comunicación vía satélite y los ferrocarriles, el gas natural, el transporte aéreo y la telefonía (Jacques Lecomte, art.cit., p. 20)

menor magnitud, este fenómeno se repite en el rubro de las importaciones: en 1990 las compras mexicanas provenientes de los Estados Unidos representaban 66.1% del total importado, en 1996 esta parte aumentó a 75.6%; y en el caso de las importaciones venidas de la UE este porcentaje se redujo, en el mismo periodo, de 17.4% a 8.6%. Cabe mencionar que existe un debate vigente sobre la medida exacta de la contracción del comercio relativo bilateral ya que, *de facto*, muchas de las exportaciones e importaciones de los países de la UE se realizan indirectamente vía las filiales de las grandes empresas europeas establecidas en los Estados Unidos y Canadá³⁵.

Finalmente, a pesar de la importancia que pueda tener para algunas empresas, es fundamental no perder de vista el carácter marginal del mercado mexicano dentro del total de las exportaciones de la Europa unida; en efecto, México capta menos de 1% de las ventas de la UE a países extra-comunitarios³⁶. En realidad, con la entrada en vigor del TLCAN, el atractivo de México parece encontrarse cada vez más en su carácter de plataforma exportadora hacia los Estados Unidos³⁷. Esta nueva situación se comprobó por los altos flujos de IED provenientes de Europa durante 1994 y 1995. Así, después de haber captado, en 1993, alrededor de 536 MDD de capital europeo, México recibió, durante 1994, cerca de 1890 MDD de IED de origen europeo³⁸.

Entre 1991 y 1996 el valor promedio anual de la IED europea que recibió México fue de 1080 MDD, lo que representó un significativo crecimiento de 57% con

³⁴ En el año de 1994, los flujos de IED provenientes de Europa a México aumentaron en 150% con respecto a 1993, este espectacular crecimiento es atribuible a la entrada de México en el TLCAN (*Ibid.*, p. 19).

³⁵ Laurence Whitehead, art. cit., p. 52.

³⁶ "Perfil Estadístico" de Álvaro Calderón (coord.), *La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica*, Madrid, IRELA, 1997, p. 675.

³⁷ Para un estudio sobre los proyectos de inversión en México de las grandes empresas alemanas tras la firma del TLCAN así como de sus perspectivas acerca de ese acuerdo; véase Carlos Alba, "Relaciones empresariales entre México y Alemania" en Carlos Alba (comp.), *México y Alemania. Dos países en transición*, México, El Colegio de México, 1996, pp. 101-132.

respecto a lo captado en el periodo que va de 1985 a 1990, donde el valor promedio anual del flujo de inversiones comunitarias fue de 615 MDD³⁹. A pesar de este aumento, en términos absolutos, de la inversión proveniente de “la Europa de los Quince”, la UE no cambió su peso relativo como inversionista en México y siguió representando cerca de un quinto del total de la inversión que captó ese país. En efecto, el sensible crecimiento de los flujos de inversión provenientes de la Europa unida se vio eclipsado por el aumento paralelo de la IED estadounidense en México, cuyo valor promedio anual durante los años de 1991 a 1996 se duplicó con respecto al periodo que fue de 1985 a 1990. A pesar de los progresos realizados, el lugar de México como destino de inversión proveniente de la UE continúa sin corresponder a sus potencialidades, ya que países como Brasil y Argentina reciben mucho mayores flujos europeos de IED⁴⁰.

Una vez más, el saldo más negativo de la relación económica con la UE, fue el déficit de la balanza comercial mexicana, que llegó en 1994 a la cifra record de 6205 MDD⁴¹ (véase la gráfica 1). Como ya se mencionó, este ensanchamiento del déficit comercial mexicano se debió a la combinación de un fuerte aumento de las importaciones provenientes de Europa⁴² y de un estancamiento de las ventas de México (véase la gráfica 4). Ciertamente, buena parte de estas crecientes compras de bienes intermedios y de capital de origen europeo, se tradujeron y contabilizaron --al ser finalmente transformadas y reexportadas-- como ventas realizadas por México a

³⁸ “Perfil Estadístico”, de Álvaro Calderón (coord.), *op.cit.*, pp. 686-687.

³⁹ Datos del “Perfil Estadístico” con cálculos del autor.

⁴⁰ Entre 1990 y 1995, Brasil captó 31.7% de la IED europea canalizada hacia América Latina, Argentina obtuvo 19.4% y México 15.5% (Pedro Pérez Herrero, art.cit., p. 124).

⁴¹ “Perfil Estadístico”, de Álvaro Calderón (coord.), *op.cit.*, p. 685.

⁴² El fuerte incremento, durante este periodo, de las exportaciones europeas a México se explica por: 1) incrementos en productividad; 2) un tipo de cambio favorable para sus exportaciones; 3) la apertura del mercado mexicano; 4) el incremento de la demanda en México de maquinaria y equipo europeo (Mario Chacón, “Relaciones económicas entre México y la Unión Europea: evolución

los Estados Unidos; este hecho debe de ser tomado en cuenta para valorar el creciente déficit comercial mexicano. Empero, el fenómeno más inquietante, alrededor del desequilibrio de la balanza comercial de México con los países de la Europa comunitaria, es el estancamiento de las ventas mexicanas.

El pobre desempeño de las exportaciones mexicanas se vio magnificado por⁴³:

1) la caída de los precios del petróleo y de las materias primas; 2) el desvío de comercio producto del TLCAN; 3) el aumento del comercio intracomunitario; 4) el proteccionismo europeo en algunos sectores, tales como el agrícola y el textil⁴⁴; 5) la competencia de los países de Europa Central y del Este, que realizan 75% de su comercio con la UE; 6) la sobrevaluación del peso; y 7) la modificación del SGP, en perjuicio de México, al restringir aún más el porcentaje de productos con acceso libre de arancel⁴⁵.

Más allá de los factores mencionados arriba, el estancamiento y la excesiva concentración de las exportaciones mexicanas hacia Europa --hecho en sí mismo paradójico si se toma en cuenta que la década de los noventa se caracterizó por el dinamismo y diversificación del sector exportador mexicano-- tiene como causa fundamental la ausencia de una “cultura de exportación hacia Europa” por parte de la mayoría de los empresarios mexicanos. Como afirma Laurence Whitehead: “los industriales mexicanos ven a Europa como un mercado difícil, incierto y poco atractivo en comparación con el de EEUU”⁴⁶. Este argumento, que fue esbozado desde principios de los años noventa por Antonio Salinas Chávez, parece comprobarse todavía. El peso de la geografía, de la ausencia de un mercado creado,

reciente”, Revista Mexicana de Política Exterior, México, IMRED, vol. 49, invierno 1995-1996, p. 162).

⁴³ Ibid., p. 169.

⁴⁴ Judith Arrieta, art. cit., p. 134.

de socios y de información, así como, el peso de un mercado con consumidores y normas muy distintas condicionan enormemente la inercia de las exportaciones hacia los EEUU. Para ejemplificar lo ajeno que resulta el mercado europeo, se puede citar el caso de las normas de calidad (más exigentes que las demandadas en EEUU); lo preocupante es la poca preparación de las empresas mexicanas en este aspecto, ya que en 1996, 12000 empresas europeas aplicaban la norma ISO-9000 y en México ésta era únicamente aplicada por 40 empresas⁴⁷.

El pobre desempeño de las exportaciones es aún más evidente si se considera que las ventas mexicanas son altamente dependientes de los sectores petrolero y automotriz. En 1990, el petróleo suministrado a los países de la UE representó más de 60% del total exportado por México hacia ese bloque. Aunque, para 1996, el peso de las ventas petroleras dentro del total de compras europeas a México disminuyó a cerca de 21%, en buena medida por la baja del precio de los hidrocarburos y por el crecimiento de las ventas ligadas al sector automotriz, este porcentaje seguía siendo demasiado alto⁴⁸.

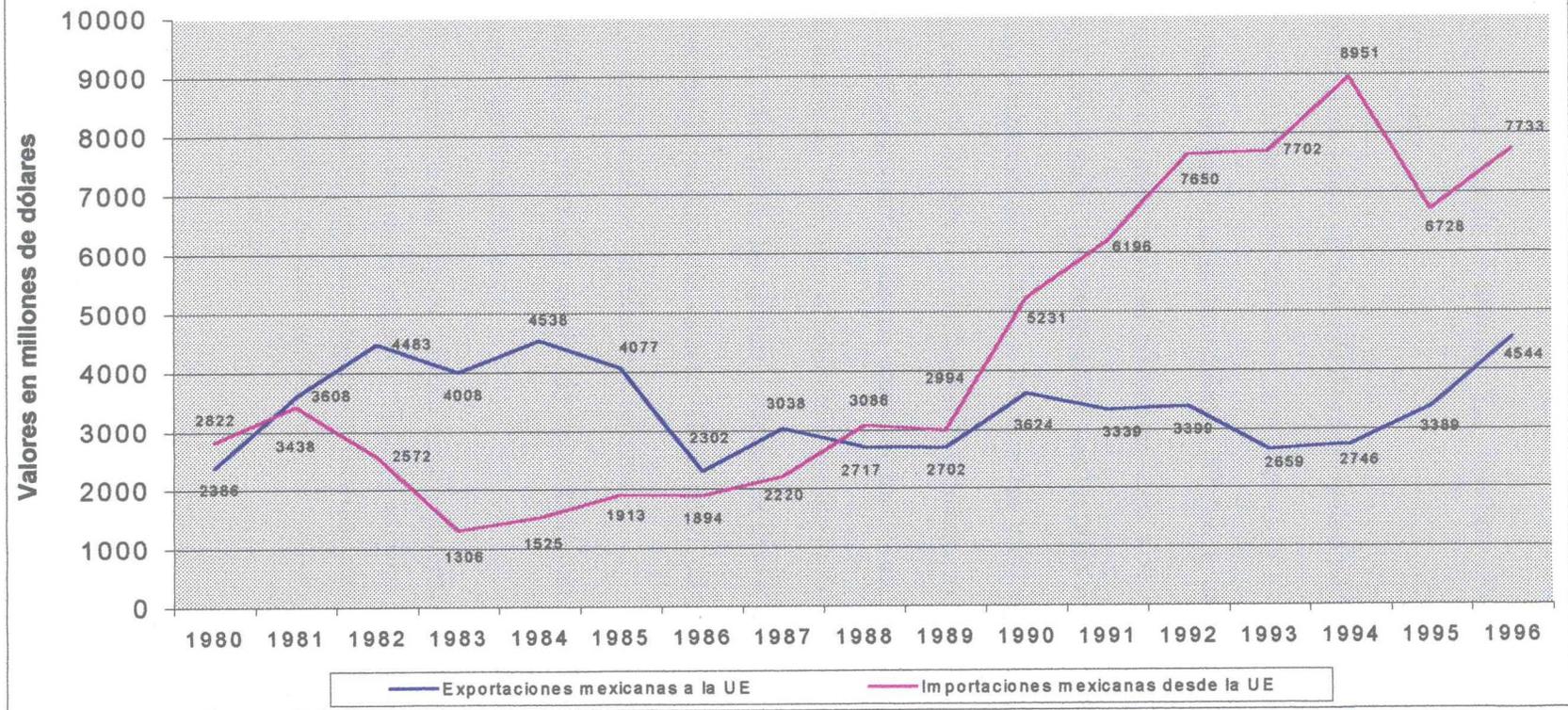
⁴⁵ Antes de esta modificación, cerca de 70% de los productos mexicanos accedían al mercado europeo sin pagar arancel, bajo el nuevo esquema sólo un quinta parte de las manufacturas no lo hace.

⁴⁶ Laurence Whitehead, art. cit., p. 52.

⁴⁷ Mario Chacón, art. cit., p. 169.

⁴⁸ Datos de la Secretaría de Economía en <http://www.secofi-snci.gob.mx>

Gráfica 4: Evolución de las ventas y compras mexicanas a la UE (1980-1996)



Fuente: Datos del "Perfil Estadístico" en Álvaro Calderón (coord.), *La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica*. Madrid, IRELA, 1997, p. 651 y p. 671.

C) Una propuesta desde Europa: La Declaración Conjunta Solemne de 1995

a) El primer paso hacia un Acuerdo de cooperación y libre comercio

Después de casi 35 años de relaciones “distantes” con México, la UE dio el primer paso hacia un nuevo entendimiento mutuo, promoviendo la firma de una Declaración Conjunta Solemne donde los signatarios se comprometieron a realizar un futuro acuerdo de comercio y cooperación, que contemplara --en un plazo máximo de diez años-- la liberalización progresiva del comercio, los servicios y los movimientos de capitales bajo condiciones de equilibrio y solidaridad⁴⁹. Si México no había logrado establecer relaciones “preferenciales” en materia comercial tras los convenios de 1975 y 1991, ahora se encontraba, en 1995, ante la posibilidad inédita de firmar un acuerdo de libre comercio con la “Europa de los Quince”. Aunque la Declaración Conjunta Solemne fue un compromiso político sin carácter vinculatorio para las partes, la invitación europea anunciaba cambios notables en la relación.

El interés europeo en establecer un tratado económico más amplio surgió fundamentalmente como consecuencia de:

- El atractivo estratégico que adquirió México como plataforma de exportación hacia los Estados Unidos tras su entrada al TLCAN; actividad para la cual, los europeos necesitaban de un marco seguro de inversión para establecerse en México y de un régimen de libre comercio que les redujera el costo de sus insumos provenientes de Europa.

⁴⁹ La Declaración Conjunta Solemne contempla que dicha liberalización se realice teniendo en cuenta la sensibilidad de ciertos productos. Propone también reforzar el diálogo político mediante reuniones presidenciales, ministeriales y de altos funcionarios de ambas partes, previendo reuniones cada dos años de los presidentes de México, del Consejo Europeo y de la Comisión. La cooperación se enfocará en el ámbito empresarial, medioambiental, tecnológico e industrial, entre otros. Esta declaración reitera, por otra parte, que el diálogo se fundará en el respeto de los derechos humanos y los principios democráticos (*El Financiero*, “En puerta, pláticas para la zona de comercio libre con Europa”, abril 1995).

- La creciente concentración de las importaciones mexicanas en los Estados Unidos, lo que comportaba para Europa la posibilidad de desaparecer progresivamente del mercado mexicano. La situación desfavorable de la UE, frente a los socios mexicanos del TLCAN, en cuanto al régimen de inversiones, al acceso a las compras y contratos gubernamentales, al régimen de propiedad intelectual, entre otros aspectos⁵⁰.
- El avance en la integración europea que permitió a la UE buscar afirmar su identidad a nivel internacional y subirse a la ola mundial de “regionalismo abierto” y realizar acuerdos de libre comercio con otros países⁵¹; este proceso incluyó también la formulación de una política exterior más activa hacia América Latina, misma que llevó a la firma de un acuerdo de cooperación con el Mercado Común del Sur (Mercosur) en diciembre de 1995 y otro con Chile en junio de 1996.

El creciente interés de la UE en México se refleja en las numerosas declaraciones del Consejo de ministros y de la Comisión Europea. En 1993, durante la Cumbre europea de Copenhague, Jacques Delors manifestó la conveniencia de establecer una relación “especial” con México⁵²; un año más tarde, en las Cumbres de Corfú y Essen, el Consejo Europeo solicitó el fortalecimiento de las relaciones entre ambas partes; y en octubre de 1994 la Comisión dio un paso hacia adelante al presentar cinco diferentes

⁵⁰ En febrero de 1995, la Comisión Europea emitió un comunicado al Consejo de ministros y al Parlamento Europeo llamado “Profundización de las relaciones entre la UE y México”, donde advertía sobre los posibles efectos negativos para Europa del TLCAN, y en el cual recomendaba la firma de un acuerdo de libre comercio con México. De igual forma, según un sondeo hecho por la Delegación de la Comisión Europea en México, las empresas europeas establecidas en áreas y sectores como la de telecomunicaciones, el automotriz, el químico, el farmacéutico, el textil y el calzado sentían que su posición competitiva sería afectada negativamente por el TLCAN (José Antonio Sanahuja, “Trade, Politics, and Democratization: The 1997 Global Agreement Between the European Union and Mexico”, *Journal of Interamerican Studies and world Affairs*, Miami, University of Miami, , vol. 42, num. 2, 2000, p. 47.

⁵¹ Al respecto Judith Arrieta Munguía señala que “se puede decir que la UE ha reconocido recientemente la conveniencia de abrir zonas de libre comercio con las áreas de influencia de sus dos principales competidores, apoyada en el nuevo ímpetu que ha cobrado el liberalismo económico con la terminación de la Ronda Uruguay y la puesta en marcha de la OMC, así como la creciente globalización de las relaciones internacionales [...] Tal parece que la UE ha descubierto las ventajas de un acercamiento político y de la apertura comercial con las llamadas “economías emergentes” del nuevo orden internacional de la posguerra fría” (Judith Arrieta Munguía, “El impacto de la posguerra fría en las relaciones internacionales de la Unión Europea, 1989-1996”, *Foro Internacional*, México, El Colegio de México, vol. 37, num. 2, 1997, p. 222).

propuestas de acuerdos con México; estos borradores iban desde simples anexos sectoriales hasta un acuerdo de cooperación y libre comercio como el que se encuentra en vigor actualmente.

Hubo otros factores que favorecieron y aceleraron la firma de la Declaración Conjunta Solemne. De acuerdo con María Gómez Mont --Directora General de Relaciones Económicas con Europa de la SRE-- tras la crisis de diciembre de 1994⁵³, la UE, encabezada por España y Francia, vio en la Declaración Conjunta Solemne una manera de dar una muestra de apoyo público, “un espaldarazo”, a México, para así contribuir a su recuperación⁵⁴. En febrero de 1995, justo después de la crisis, la Comisión acordó proponer a México un Acuerdo de Asociación Económica, Concertación política y Cooperación; en abril, el Consejo Europeo en la Cumbre de Luxemburgo reiteraba esta posición⁵⁵ y, finalmente, el 2 de mayo México y la Unión Europea firmaron la Declaración Conjunta Solemne en París.

Algunos autores han hecho notar cómo esta serie de iniciativas europeas contrasta con la actitud poco activa por parte de México durante 1994⁵⁶. Evidentemente México no había perdido su interés y necesidad de realizar un acuerdo con la UE⁵⁷, la pasividad del gobierno mexicano durante este periodo se puede

⁵² Judith Arrieta Munguía, “La política exterior de México hacia la Unión Europea, 1990-1995”, *Revista Mexicana de Política Exterior*, p. 138.

⁵³ El 20 de diciembre de 1994, el gobierno mexicano anunció la devaluación del peso frente al dólar de 15%. Tras una crisis de confianza generalizada --justificada por los turbulentos acontecimientos ocurridos durante ese año y sobretodo por la caída de las reservas de divisas, el déficit en la cuenta corriente, la fuga de capitales y el aumento de las tasas de interés en los EEUU-- el peso mexicano perdió, en los siguientes tres días, más de 60% de su valor frente al dólar (Jacques Lecomte, art.cit., p. 4).

⁵⁴ María Gómez Mont, Directora General de Relaciones Económicas con Europa de la Secretaría de Relaciones Exteriores, entrevista personal realizada en julio de 2000. Algunas versiones periodísticas respaldan esta interesante afirmación, véase *El País*, “La UE: respalda a México con la firma de un preacuerdo de asociación”, Madrid, 3 de mayo de 1995.

⁵⁵ Jacques Lecomte, art.cit., p. 24.

⁵⁶ Judith Arrieta Munguía, “La política exterior de México hacia la Unión Europea, 1990-1995”, *Revista Mexicana de Política Exterior*, p. 139.

⁵⁷ El interés de México en concertar un acuerdo amplio de libre comercio con la UE radica fundamentalmente en la necesidad de captar mayores flujos de IED. También en este deseo confluyen

explicar, en parte, por las turbulencias acaecidas en el país en un año electoral y de cambio de poderes a nivel federal; sin embargo, la mesurada actitud mexicana fue en realidad una estrategia, donde se decidió adoptar una postura de “espera” hasta que la UE definiera el tipo de acuerdo por establecer. En efecto, los negociadores mexicanos dejaron claro, desde 1994, que su interés en la negociación de un acuerdo de asociación se mantenía solamente si éste era de amplio alcance, con un calendario de liberalización preciso y con el compromiso de aplicarse en el corto plazo.

Francia y España fueron dos países que pesaron mucho en la concreción de la Declaración Conjunta Solemne. Francia fue el primer país que se acercó a México con la visita del Canciller Juppé, en febrero de 1994, para buscar un acuerdo financiero; luego de esta visita, el Ministro francés de Relaciones Exteriores terminó proponiendo al Consejo de Ministros la realización de un nuevo acuerdo México-UE⁵⁸. México, tras su ingreso al TLCAN y a la OCDE, era, a los ojos franceses, un excelente candidato para que la UE no se centrara únicamente, conforme al interés alemán, en los países de Europa del Este⁵⁹. España, y especialmente Felipe González, miraba también hacia América Latina. Firme promotor de las cumbres Iberoamericanas, para el gobierno español era más importante convertirse en el puente entre la Unión Europea y América Latina que participar en el proceso de integración de los países de Europa del Este. En un principio, España se concentró prioritariamente en el

la voluntad de disminuir el déficit de la balanza comercial mexicana así como la perenne necesidad de diversificar su mercado de exportaciones, y el origen de sus importaciones. De igual forma, el interés de concretar este acuerdo se enmarca en una estrategia general que busca diluir la imagen de un país exclusivamente ligado a los EEUU, estrategia que le llevó también a la firma de diversos acuerdos de libre Comercio con países de América Latina (el Grupo de los Tres, Costa Rica y Bolivia). Por otra parte, la firma de Acuerdos entre el Mercosur y la UE causaron inquietud entre el gobierno mexicano, quien no quería verse relegado frente a los demás países latinoamericanos en sus relaciones con Europa; sobretodo, en una coyuntura, en la que se teme una excesiva concentración de la UE en los países del Este. (Stéphan Sberro, “Las Relaciones entre México y la Unión Europea: ¿El fin del desencuentro?”, *op.cit.*, pp. 83-85).

⁵⁸ Judith Arrieta Munguía, “La política exterior de México hacia la Unión Europea, 1990-1995”. *Revista Mexicana de Política Exterior*, p. 138.

⁵⁹ *Loc.cit.*

establecimiento de un acuerdo preferencial con Mercosur; sin embargo, desde 1994, los españoles dieron un giro importante en su política hacia México. Una vez avanzado el proceso de negociación con esta región, ante las ventajas que ofrecía México tras la firma del TLCAN y ante el menor riesgo que significaba para el sector agroalimentario europeo un acuerdo comercial con México, España adoptó una posición de franco apoyo. El cambio de postura por parte del gobierno español fue fundamental para influir sobre Manuel Marín, Vicepresidente de la Comisión Europea, quien en un inicio se mostraba reticente ante la posibilidad de negociar un acuerdo con México, y que junto con la Comisión terminó por respaldar esta iniciativa⁶⁰. La presidencia española de la UE --que tendría lugar durante el segundo semestre de 1995-- parecía el escenario ideal para la negociación del marco del futuro acuerdo con México; sin embargo, a pesar del optimismo inicial generado tras la Declaración Conjunta Solemne y el apoyo de la presidencia española, el tiempo revelaría que aún restaban más de dos años de arduas negociaciones para que ambas partes llegaran a un consenso, tan sólo, sobre la forma y el alcance general que habría de tener el futuro acuerdo.

b) Las grandes condicionantes de la relación entre México y Europa

La firma del TLCAN le dio a México el atractivo necesario para captar la atención que antes le negó la UE; con esta flamante carta de negociación, el gobierno mexicano se empeñó, a contracorriente, en la firma de un acuerdo mutuo con una rápida y amplia desgravación arancelaria. El peso político y comercial de los Estados Unidos ha condicionado históricamente la relación entre México y Europa. Si el bajo

⁶⁰ *Ibid.*, pp. 139-140. El Vicepresidente de la Comisión Europea, prefería la realización de un Acuerdo con el Mercosur; sin embargo, ante los problemas para negociar ese acuerdo, decidió apoyar

perfil de la relación política y económica con Europa se debe en gran parte a la geografía y al peso del “monroeismo” estadounidense; ahora, el acercamiento de la Unión Europea hacia México, cristalizado en la Declaración Conjunta Solemne, irónicamente se explica también por los Estados Unidos. Esto es que, tras la firma del TLCAN, el interés fundamental de los europeos en México estriba en su calidad de puerta de acceso hacia los Estados Unidos. Si bien los europeos tenían ya una importante inversión directa en los Estados Unidos las ventajas comparativas y los bajos costos de producción que se encuentran en México, hacen de este país una excelente plataforma de exportación hacia los Estados Unidos.

Para México la relación económica con Europa se encuentra marcada sobre todo por el desequilibrio de los flujos comerciales. Tras la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con Canadá y los Estados Unidos, contrariamente a lo que esperaban muchos analistas, México logró pasar de una balanza comercial deficitaria con los estadounidenses a un amplio saldo superavitario⁶¹. El interés del gobierno mexicano en realizar un acuerdo con la “Europa de los Quince”, estriba en repetir, ahora con la UE, el efecto positivo que tuvo el TLCAN sobre las exportaciones, la inversión y la balanza comercial mexicana. Sin embargo, a la luz de la evolución de las ventas a Europa durante los últimos años, hay razones que hacen dudar sobre la capacidad que tendrá el grueso los exportadores mexicanos, incluso con un acuerdo de libre comercio, para penetrar tan exitosamente a Europa como la hacen en el caso de Estados Unidos. Aunque el mercado europeo presenta trabas al acceso de los productos mexicanos en algunos sectores importantes, hay, por otro lado, factores

fuertemente el tratado con México (Frédéric Fournier, Relaciones con México de la Comisión Europea, entrevista personal realizada en marzo de 2001)

⁶¹ La balanza comercial de México con los EEUU pasó de un déficit, en 1994, de 3 470 MDD a un superávit de 12 183 MDD en 1997 (Arnulfo R. Gómez, “Salvos del TLCAN y nexos económicos

estructurales como el perfil de los consumidores europeos, la ausencia de un mercado creado y la falta de socios comerciales, que influyen enormemente en el pobre desempeño de un sector exportador mexicano ampliamente dependiente de sus ventas petroleras, automotrices y del comercio intrafirma.

Junto al peso de los EEUU y a la “lejanía” del continente europeo, un tercer aspecto clave en esta relación ha sido la cambiante percepción de la Europa comunitaria sobre sí misma y su entorno. El interés europeo en México se ha visto eclipsado tanto por los sucesivos procesos de reforma de la comunidad como por la existencia de otras prioridades; por lo que, Europa ha buscado, sólo esporádicamente, un acercamiento. Una de estas ventanas se abrió cuando la UE, abandonando su estrategia de construir una “Europa fortaleza” se sumó a la ola mundial de “regionalismo abierto” concertando acuerdos de libre comercio con algunas economías emergentes como la mexicana. Con el inicio de las negociaciones preliminares hacia el nuevo acuerdo, los negociadores mexicanos comprobarían la inexistencia de un consenso o de una idea formada, entre los países de la UE, sobre hasta dónde debía llegarse en esta liberalización.

Finalmente, la cuarta condicionante de la relación entre México y la UE es la asimetría de ambas partes. A pesar de que para ciertas empresas europeas el valor estratégico de México es fundamental, no se debe de perder de vista que el interés mexicano en la Unión Europea siempre ha sido más grande que el interés europeo en México. Si la Europa comunitaria tradicionalmente ha sido el segundo socio comercial e inversionista de México, éste se sitúa generalmente como el socio número treinta de los europeos, al representar apenas 1% de los intercambios

de México con la Unión Europea”, Comercio Exterior, México, Bancomext, vol. 48, num. 11, 1998, p. 889).

extracomunitarios⁶². Tener en mente esta condicionante de la relación es indispensable para comprender los límites del poder de negociación de México frente a Europa.

⁶² "Perfil Estadístico" en Álvaro Calderón (coord.), op.cit., p. 675.

Capítulo II. Hacia el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación de 1997

Tras dos años de difíciles negociaciones, el 8 de diciembre de 1997, México y la UE firmaron finalmente el ansiado Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global), que sienta las bases de la nueva relación política y provee el marco para la “negociación técnica” de la liberalización del comercio de bienes, de los servicios y de los flujos de inversión entre ambas partes. Las discusiones fueron mucho más duras de lo que los diplomáticos mexicanos esperaban, quienes llegaron incluso a pensar que la negociación con Europa sería más sencilla que la entablada con los Estados Unidos para el TLCAN; esta percepción partía del hecho de que un acuerdo con la UE --al ser de menor sensibilidad en el plano político y económico-- supondría costos más bajos y menores riesgos para los intereses puestos sobre la mesa⁶³. En efecto, los mexicanos no contaban, por un lado, con que en el seno de la UE no existía todavía un consenso sobre la forma y los alcances que debía tener la política comercial europea, y, por el otro, sobrestimaron sus posibilidades de evitar la inclusión de un cláusula democrática en el acuerdo. Ante estos problemas, a lo largo de la negociación, la diplomacia mexicana tuvo que hacer una intensa labor de convencimiento y, sobretodo, tuvo que aprender a ser pragmática haciendo “concesiones” otrora impensables, para conseguir, a final de cuentas, un acuerdo con la forma y los tiempos que deseaba.

⁶³ Stéphan Sberro, “Las Relaciones entre México y la Unión Europea: ¿El fin del desencuentro?”, La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica, Madrid, IRELA, 1997, pp. 85-86.

A) Las posturas previas a la negociación

a) Zona de libre comercio *versus* Acuerdo preferencial

En un desayuno privado, ofrecido a miembros de la Eurocam⁶⁴, el Presidente Zedillo resumió la postura general que habría de tomar México en estas negociaciones. El Presidente expuso el deseo de México de concretar un acuerdo de largo alcance que se asemejara al TLCAN y, en el cual se dejara claramente asentada la separación entre las cuestiones comerciales y las de orden político, ello porque --insistía el Presidente-- “no queremos que asuntos de carácter político o económico no comercial, sean usados entre nosotros o por otros para interferir en los libres flujos de comercio e inversión”⁶⁵. Así, el gobierno mexicano tenía muy bien definido que su interés no estaba en la firma de un simple acuerdo preferencial sino en el establecimiento de una verdadera zona de libre comercio que no debía de contemplar --en una clara alusión a la cláusula democrática-- condicionantes de carácter político.

El gobierno de Ernesto Zedillo (1994-2000), de inicio absorbido por la crisis económica, se avocó a partir del segundo semestre de 1995 a la firma del acuerdo de libre comercio con la UE. El Plan Nacional de Desarrollo, presentado para ese sexenio, ponía como una de sus grandes metas la diversificación de las relaciones políticas y económicas de México. Para un país sin muchas oportunidades ni posibilidades reales de diversificar su comercio, la firma de la Declaración Conjunta Solemne, hizo de la UE la opción más viable e inmediata. Si la política exterior del Presidente Salinas había logrado la firma de un tratado de libre comercio con América del Norte, el *leitmotiv* de la diplomacia del nuevo gobierno sería el acuerdo con la Unión Europea. La necesidad de este tratado se imponía también por las exigencias de

⁶⁴ La Eurocam es la Asociación de Cámaras de Comercio e Industria de Países de la UE.

un modelo de desarrollo que requiere de grandes flujos de inversión y se perfilaba como la única manera de corregir el continuo déficit de la balanza comercial mexicana cuyo origen, desde la perspectiva del gobierno mexicano, estaba en las trabas que encontraba su industria para acceder al mercado de la Europa unida. México, a raíz de su apertura unilateral a mediados de los ochenta, había dado *de facto* a los europeos una ventaja que contrastaba con el restrictivo régimen de acceso mantenido en la UE para las exportaciones mexicanas más dinámicas. Esto, sumado a la creciente competencia de más de 100 países que contaban con un acceso preferencial al mercado unitario, ponía a los exportadores mexicanos en una situación de desventaja que sería remediada con el establecimiento de una zona de libre comercio entre México y Europa⁶⁶.

El Mercosur y Chile, inmersos en el mismo proceso que México, lograron sellar más rápido sus respectivos tratados con Europa⁶⁷. México tardó casi dos años más que éstos en firmar su acuerdo con la UE. Este retraso no se debe ni a una falta de interés de los europeos ni a una mala estrategia adoptada por el cuerpo diplomático mexicano; en realidad, las negociaciones fueron más prolongadas y difíciles que las del Mercosur y Chile, porque la delegación mexicana buscaba un acuerdo más profundo. Los negociadores mexicanos sentían que los convenios firmados por Chile y el Mercosur carecían de un compromiso concreto de liberalización; estos países habían aceptado un proceso en dos rondas, en el cual sólo se había negociado la primera de ellas, logrando un régimen de acceso preferencial y progresivo al mercado europeo, pero dejando para una segunda ronda la negociación de una zona de libre

⁶⁵ La Jornada, "En 96 recuperación generalizada, asegura a empresarios europeos", 25 de julio de 1995.

⁶⁶ Fernando De Mateo, "México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea", Comercio Exterior, Bancomext, México, vol. 49, num. 6, p. 571.

comercio. La delegación mexicana sabía que la UE pronto se concentraría en su unión monetaria y en los debates sobre su reforma, por lo que más tarde podría ser más difícil encontrar la voluntad de negociar un acuerdo amplio de libre comercio.

Por su parte, los países de la Unión Europea preferían convenios en dos etapas, como los firmados con Chile y Mercosur, porque éstos establecían una liberalización más gradual del comercio y permitían excluir sin dificultades los productos más sensibles de la mesa de negociación. En cambio, negociar directamente --como quería México-- la creación de una zona de libre comercio, significaba, para la UE, la obligación de liberalizar en un plazo definido buena parte de su comercio. Había opiniones muy divididas dentro de la Unión Europea en torno al tratado con México. La gran mayoría de los Estados Miembros de la Unión Europea no veía por qué negociar con México un acuerdo distinto a los firmados con el Mercosur y Chile. Sólo España y el Reino Unido mostraron desde el principio un firme apoyo a la propuesta mexicana. Francia, quien había sido uno de los principales promotores de la Declaración Conjunta Solemne, encabezó la oposición contra el establecimiento, en una sola etapa, de una zona de libre comercio entre México y la UE. El gobierno francés --que en diversas ocasiones fue secundado por países como Alemania, Austria, Grecia y Portugal-- se oponía a la realización de tratados comerciales sin antes analizar detenidamente sus consecuencias.

En primer lugar, estos países temían que el establecimiento de una zona de libre comercio con México podría sentar un peligroso precedente --sobre todo en lo referente a la apertura del sector agrícola-- que obligara a la UE a modificar sus acuerdos con sus otros socios⁶⁷. El problema no era menor, los países del Mercosur,

⁶⁷ El Mercosur firmó un Acuerdo de Asociación Económica y Cooperación en diciembre de 1995 y Chile lo hizo en junio de 1996.

⁶⁸ Stéphan Sberro, art. cit., p. 86.

Sudáfrica, Chile y los Estados Unidos se encontraban en pláticas con la UE y podían, con base en este precedente, exigir las mismas condiciones otorgadas a México y poner así en jaque al protegido sector agrícola europeo. En segundo lugar, ante la falta de estudios, existían muchas dudas sobre los efectos que podría tener la entrada de productos mexicanos sobre ciertos productores agrícolas y sobre sectores de la industria tales como el siderúrgico, el textil y el del calzado. Los franceses, en lo particular, mostraban su preocupación por los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) cuyas exportaciones de materias primas y frutas tropicales podían verse afectadas por la competencia mexicana. Varios países de la UE temían también que, con la firma de este convenio, México se convirtiese en el “caballo de Troya” mediante el cual los estadounidenses pudieran exportar hacia Europa.

b) La oposición mexicana a la “cláusula democrática”

A finales de diciembre de 1995, la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) hizo oficial la postura del gobierno mexicano de no aceptar una cláusula democrática en el futuro acuerdo con la UE. El comunicado de la SRE argumentaba que México compartía y estaba en absoluta disposición de promover los valores de la democracia y de respeto a los derechos humanos en su territorio, pero sin la injerencia de terceros. Ya desde mediados de diciembre, en su comparecencia ante la Cámara de Senadores, el Canciller José Ángel Gurría había sido contundente al declarar que: “Esa es una noción que nosotros rechazamos. No necesitamos que nadie venga a traernos una cláusula para que nosotros seamos democráticos ni respetemos los derechos humanos”⁶⁹.

⁶⁹ La Jornada, “No aceptará México cláusula democrática en pacto con la UE”, 30 de diciembre de 1995.

Con el fin de la guerra fría, los temas del respeto a los valores democráticos y a los derechos humanos tomaron un lugar preponderante en la agenda europea. Desde entonces, todos los acuerdos de asociación económica y cooperación que firma la UE con terceros Estados contienen la llamada “cláusula democrática”. Esta cláusula vinculante, establece, primero, que el respeto a los valores democráticos y a los derechos humanos forman parte esencial del tratado contraído, y, en segunda instancia, contempla la suspensión del acuerdo en caso de que una de las Partes viole flagrantemente dichos valores. Aunque sólo en casos extremos --tales como el de un golpe de estado-- la UE ha recurrido a esta cláusula para suspender sus programas de cooperación, lo cierto es que el gobierno mexicano no carecía de razones para mirar con recelo esta disposición.

Desde el estallido del conflicto armado en Chiapas, algunos sectores del Parlamento Europeo (PE) --institución en la cual los *lobbys* de derechos humanos pesan-- se mostraron cada vez más críticos hacia el gobierno mexicano. El 20 de enero de 1994, se podía leer en los diarios mexicanos la resolución del PE donde se expresaba que “la situación de explotación, hambre, miseria e injusticia y humillación de la población indígena” era la causa de este conflicto y en la que advertía que en México “deben de promoverse los derechos humanos”⁷⁰. En México, la clase política dirigente vio con recelo esta intromisión en los asuntos internos del país de un Parlamento Europeo que, sin conocimiento de causa, parecía tomar partido por los zapatistas⁷¹. Durante 1994 y 1995, numerosas organizaciones no gubernamentales (ONG) europeas atraídas por el levantamiento indígena incomodaron con su presencia al gobierno mexicano. Las autoridades mexicanas no querían que la cláusula

⁷⁰ Parlamento Europeo citado por Laurence Whitehead, “Pobre México, tan lejos de Norrdwijk”: Las relaciones México políticas entre México y la Unión Europea vistas desde Europa”, La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica, Madrid, IRELA, 1997, p. 61.

democrática fuera el conducto para una mayor injerencia del PE ni de estas ONG europeas establecidas en México. Ante la incertidumbre que aún había en 1995 acerca del desenvolvimiento del conflicto, la adopción de una cláusula democrática en el acuerdo comportaba entonces, para el gobierno mexicano, el riesgo de ser presa de sanciones unilaterales de tipo comercial, fundamentadas en una interpretación *ad hoc* y sesgada, del respeto a los derechos humanos en México⁷². El gobierno mexicano tenía como argumento formal, frente a la cláusula democrática, el hecho de que esta se contraponía al principio constitucional de “no intervención” en los asuntos internos de los Estados. Ciertos sectores de la opinión pública mexicana se mostraron particularmente adversos a esta forma de injerencia por parte de Europa que podía convertirse en un precedente que llevara a los Estados Unidos a tomar posiciones similares⁷³. La delegación mexicana, a medida que fue tomando una posición más pragmática, tuvo que actuar muy cautelosamente e ir midiendo las reacciones en México ante una posible aceptación de esta cláusula.

⁷¹ Stéphan Sberro, art. cit., p. 84.

⁷² Se han dado varios casos que ponen en entredicho la credibilidad de la UE en cuestión de derechos humanos y que muestran la brecha entre retórica y pragmatismo por parte de algunos Estados Miembros como Francia. En este sentido, el contraste de las posiciones adoptadas por Francia hacia Birmania y China es revelador. Como señala Laurence Whitehead, “China es demasiado grande, influyente y comercialmente significativa como para someterla a un aislamiento, tal como ha sucedido, por ejemplo, con Birmania” (Laurence Whitehead, art. cit., p. 70, nota al pie num. 29)

⁷³ Stéphan Sberro, art. cit., p. 90.

B) De las negociaciones a la firma del Acuerdo Global (mayo 1995 - diciembre de 1997)

a) Un debate “teológico”: en busca del mandato de negociación del Consejo de Ministros (mayo 1995 - junio 1996)

Para dar inicio a las negociaciones del Acuerdo Global entre México y la UE, la Comisión Europea debía primero obtener un mandato de negociación por parte del Consejo de Ministros. Con este fin, el Comité de Representantes Permanentes (Coreper)⁷⁴ tenía que formular junto con el Comité político (Copo) diferentes proyectos de mandato hasta satisfacer a todos los Estados Miembros (EM) y a la Comisión. La Delegación de la Comisión Europea en México señalaba que el mandato de negociación podría ser aprobado a finales de 1995⁷⁵. Sin embargo, para enero de 1996, el mandato de negociación aún no estaba listo; aunque el Consejo Europeo se había pronunciado ya por el inicio de las negociaciones⁷⁶, en realidad, estas declaraciones escondían la falta de consenso entre los EM sobre la realización del acuerdo con México.

Las discusiones se prolongaron por varios meses en los cuales los diplomáticos y los altos funcionarios enviados desde México buscaron, junto con España y el Reino Unido, convencer a los gobiernos más suspicaces, del impacto positivo que tendría una liberalización comercial, insistiendo en el carácter

⁷⁴ El Coreper está encargado de preparar las decisiones del Consejo de Ministros. Está compuesto por los representantes permanentes --embajadores-- de cada Estado Miembro ante la Unión Europea. Así pues, estos construyen los “consensos” más inmediatos y dejan al Consejo la resolución y negociación sobre los puntos más conflictivos (Geneviève Bertrand. La prise de décisions dans l'Union européenne, Paris, La documentation Française, 1998, p. 74).

⁷⁵ La Jornada, “Estará listo a fin de año el proyecto de libre comercio entre México y la UE”, 19 de junio de 1995.

⁷⁶ Jacques Lecomte, “Las relaciones entre la Unión Europea y México: Tres generaciones de Acuerdos de Cooperación”, La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica, Madrid, IRELA, 1997, p. 26.

complementario de ambas economías y en el hecho de que este convenio no afectaría de forma negativa a los sectores sensibles de la UE ni a los países ACP⁷⁷.

A principios de 1996, el Presidente Zedillo realizó una gira por diversos países de la UE para intentar reactivar el proceso de discusiones sobre el mandato de negociación. En España el Presidente mexicano se lamentó por el retraso del inicio de las negociaciones del Acuerdo Global; el Ministro español de Asuntos Europeos, Carlos Westendorp, lo secundó respondiendo que “a diferencia del Mercosur, México no representa un peligro para la agricultura europea y de eso estamos intentando convencer a los demás”⁷⁸. Días más tarde, durante sus visitas oficiales a Londres y a Roma, el Presidente Zedillo obtuvo el apoyo del Primer Ministro británico John Major⁷⁹, así como el del Primer Ministro italiano y nuevo Presidente en turno del Consejo Europeo, Oscar Luigi Scalfaro⁸⁰. Estos anuncios le devolvían un poco del optimismo perdido a la delegación mexicana⁸¹.

El embajador mexicano ante la UE, Manuel Armendáriz, mantenía la posición de México de efectuar el tratado en una sola etapa y rechazó las sugerencias europeas

⁷⁷ Jacques Lecomte, art. cit., p. 27.

⁷⁸ Mario Ojeda, “México y España veinte años después de la reanudación de las relaciones”, *Foro Internacional*, México, El Colegio de México, vol. 38, nums. 2-3, p. 172.

⁷⁹ John Major declaró que intercedería ante --el nuevo Presidente del Consejo Europeo-- el Primer Ministro italiano (*La Jornada*, “Zedillo: respalda Gran Bretaña un acuerdo de libre comercio entre México y la UE”, 30 de enero de 1996).

⁸⁰ *La Jornada*, “Apoya Scalfaro un acuerdo comercial con México”, 2 de febrero de 1996.

⁸¹ A finales de enero de 1996, la delegación mexicana sufrió un duro golpe cuando el Consejo de Ministros retiró de su agenda las discusiones sobre el mandato de negociación del Acuerdo. Al salir de la reunión Carlos Westendorp recordó a sus colegas que la participación de México en el TLCAN reclama el convenio con dicho país. En contraparte, el Ministro francés de Asuntos Europeos criticó “la proliferación de iniciativas de libre cambio” y manifestó su preocupación junto con Alemania, Portugal y Austria sobre el impacto de una liberalización con México en sectores como el agrícola. Austria temía que las concesiones hechas a México las aprovecharan los EEUU y Canadá para acceder, mediante el TLCAN, al mercado europeo. Los opositores insistieron en que antes de tomar alguna decisión se debía valorar la compatibilidad de estos tratados con las políticas internas de la comunidad así como sus efectos sobre los acuerdos ya firmados por la UE con terceros países. En esa reunión sólo España, Gran Bretaña, Luxemburgo y Suecia apoyaron la propuesta de realizar el convenio en una sola etapa (*La Jornada*, “Posterga la UE negociaciones de libre comercio con México”, 30 de enero de 1996).

de pactar un convenio como el del Mercosur⁸². Como apunta Stéphan Sberro, “los negociadores mexicanos temían que, una vez obtenida la firma de los capítulos político y de cooperación, la parte europea no se esforzara por lograr una rápida desgravación arancelaria”⁸³.

Las posiciones se endurecieron. El 26 de febrero, el Consejo de Ministros rechazó la negociación “en una sola etapa” del acuerdo con México. A lo largo de ese mes, portavoces de la Comisión insinuaron que México no podría influir sobre el método de negociación y que mejor valía firmar ahora un acuerdo antes de que la agenda europea se complicara⁸⁴. Alrededor de diez Estados Miembros aún se mostraban reticentes ante el tratado y pedían la realización de más estudios sobre su impacto. Francia lanzó, durante esta reunión, un ataque frontal en contra de la Comisión Europea por negociar “ciegamente” acuerdos de libre comercio “con todo el mundo sin pensar en las consecuencias”. La delegación francesa explicó más tarde que su posición no estaba dirigida contra México⁸⁵ sino que era una cuestión de principios: “Estamos devaluando nuestras relaciones comerciales con el resto del mundo [...] El debate es claramente en torno al futuro de la política comercial de la UE”, decía el embajador francés ante la UE, asegurando que Francia también mantendría el mismo veto a la negociación de una zona de libre comercio con Sudáfrica. Mientras tanto, en México corría el rumor de que la actitud de Francia respondía más bien a una represalia en contra del gobierno mexicano tras haber condenado los ensayos nucleares franceses en el Atolón de Mururoa, ocurridos desde

⁸² La Jornada, “Insiste México en que se efectúe en una fase el acuerdo con la UE”, 10 de febrero de 1996.

⁸³ Stéphan Sberro, art.cit., p. 87.

⁸⁴ Loc.cit.

⁸⁵ En París, el Presidente Chirac era quien criticaba ahora la política de la Comisión, rechazando la idea de negociar un acuerdo comercial con los EEUU, como lo intentaba la Comisión, e insistió en que primero tenía que profundizarse en el proceso de integración, en especial en materia agrícola, para emprender semejantes empresas.

1995. Las discusiones parecían --como las calificó el Vicepresidente de la Comisión Europea-- un “debate teológico”⁸⁶. El mandato de negociación regresó al Coreper para ser reconsiderado, la Secofi y la SRE minimizaban el rechazo del Consejo de Ministros manifestando que “por la parte europea no está a discusión el objetivo final de una negociación con México” sino que sólo había distintos enfoques⁸⁷.

Tras la presentación de una nueva propuesta de compromiso, la ansiada aprobación del mandato de negociación, por parte del Consejo de Ministros, llegó el 25 de junio de 1996⁸⁸. El tratado por negociar sería en dos etapas, pero la segunda iniciaría inmediatamente después de la primera sin tener que esperar la aprobación de otro mandato de negociación por parte del Consejo de Ministros. El mandato señalaba que la UE y México prepararán “un marco favorable para el desarrollo de los intercambios de mercancías, servicios e inversiones [...] y conforme a las reglas pertinentes de la OMC”⁸⁹. Con esto, la delegación mexicana tenía la certidumbre de que el nuevo acuerdo sería amplio y negociado rápidamente.

El futuro acuerdo tendría que ser amplio y rápido, como querían México, España y el Reino Unido, ya que para cumplir con las normas de la OMC, éste debe abarcar una liberalización de “sustancialmente” todo el comercio en un lapso de diez años. El canciller español Abel Matutes declaraba que si bien, para proteger a los agricultores de la UE, se elaboraría una lista de productos exceptuados en las

⁸⁶ La Jornada, “Bloquea Francia discusiones de libre comercio con México”, 23 de febrero de 1996.

⁸⁷ La Jornada, “En la UE no están a discusión la negociación y la firma de un acuerdo de liberalización comercial con México”, 27 de febrero de 1996; La Jornada, “En la UE no hay oposición a un pacto comercial con México; sólo distintos enfoques: Gurriá”, 22 de marzo de 1996.

⁸⁸ El consenso “real” sobre el mandato llegó desde el 13 de mayo, sin embargo el Consejo de Ministros no sancionó el mandato de negociación debido a un conflicto interno --el veto británico de las “vacas locas”-- que paralizó durante un mes a la máquina comunitaria.

⁸⁹ La Jornada, “Vía libre en la UE a la negociación de un pacto comercial con México”, 26 de junio de 1996.

negociaciones futuras: “Será un verdadero acuerdo de libre comercio”⁹⁰. La delegación mexicana había logrado uno de sus primeros objetivos: la negociación del futuro convenio comercial, político y de cooperación sería hecha en dos etapas, pero sin tener que esperar, como es el caso para Mercosur y Chile, primero un mandato de negociación para la realización de un acuerdo de cooperación y, después, un segundo mandato para iniciar las negociaciones para liberalizar el comercio de bienes, servicios e inversiones.

Fue entre los meses de marzo y mayo de 1996 cuando se construyó el consenso entre los países de la UE para aprobar el mandato de negociación. Es difícil saber con exactitud todas las razones que propiciaron el consenso entre “los Quince”, sobretodo, después de la oposición manifestada durante 1995 y 1996. Se puede, sin embargo, afirmar que el carácter complementario (en especial, en materia agrícola) de las economías de México y la UE fue uno de los factores que más pesaron para esta aprobación. La posición adoptada desde ese momento de excluir los productos agrícolas más sensibles de la mesa de negociaciones --evitando así la posibilidad de crear un precedente peligroso de apertura en ese sector-- fue un factor que en definitiva favoreció la flexibilización de las posiciones. En esta decisión influyó mucho un estudio presentado por la Comisión, en el cual se evaluó el impacto económico de un tratado de libre comercio con México sobre el comercio y las políticas comunes, así como sobre las relaciones de la UE con sus principales socios comerciales (Mediterráneos, Bálticos, Europa Central y del Este y países ACP). El estudio concluye, por una parte, que “la negociación de un nuevo acuerdo es apremiante” y, por la otra, que los riesgos para los EM son menores, ya que los productos sensibles para la UE y sus asociados sólo afectan 11% del total de las

⁹⁰ La Jornada, “Aprobó la UE negociar, en una etapa, un acuerdo con México”, 14 de mayo de

exportaciones mexicanas, por lo que éstos podrían excluirse sin violar las reglas de la OMC. Por esto, concluye el estudio, los beneficios para la UE serían superiores a los de México⁹¹.

Por otra parte, el atractivo de México como ventana de exportación hacia los Estados Unidos y el interés expresado por algunos sectores importantes de la economía europea de penetrar, con las mismas ventajas que los socios del TLCAN, al mercado mexicano son cuestiones que seguramente contribuyeron también al inicio de las negociaciones. Por ejemplo, a finales de febrero de 1996 --justo después del primer rechazo del Consejo de Ministros a otorgar el mandato de negociación-- la *Iberoamerika Verein*, asociación que representa los intereses de las empresas alemanas con mayores inversiones en Latinoamérica y que cuenta entre sus socios a la *Daimler Benz*, la *Volkswagen*, *Bayern* y *Basf*, presentó un documento en el que señalaba que “Alemania sería el país que más perdería si no se establece el tratado de libre comercio entre México y la UE” y anunciaba que pondría en marcha un intenso trabajo de cabildeo para convencer a figuras claves del gobierno alemán para apoyar este acuerdo⁹². En abril, la posición de Alemania era ya de claro apoyo hacia México⁹³.

1996.

⁹¹ Véase el documento interno de la Secretaría de Relaciones Exteriores “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea” fechado en mayo de 2000 y véase también José Antonio Sanahuja, “Trade, Politics, and Democratization: The 1997 Global Agreement between the European Union and Mexico”, *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Miami, University of Miami, vol. 42, num. 2, 2000, p. 49.

⁹² *La Jornada*, “Bloquea Francia discusiones de libre comercio”, 23 de febrero de 1996.

⁹³ El Canciller alemán, Klaus Kinkel, visitó México a finales de abril y dijo: “A mi regreso a Alemania voy a hacer todo lo posible para que realmente se otorgue el mandato de negociación” (*La Jornada*, “Alemania, por la reapertura de pláticas comerciales México-UE”, 30 de abril de 1996).

**b) La firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación
Política y Cooperación (octubre 1996 - diciembre 1997)**

Los días 14 y 15 de octubre, en la ciudad de Bruselas, iniciaron formalmente las discusiones sobre el marco del futuro acuerdo⁹⁴. Los problemas resurgieron y las pláticas pronto se estancaron en torno al orden en que tendrían que negociarse las diferentes vertientes del convenio. La Comisión Europea insistía en comenzar con las negociaciones políticas y luego seguir con las comerciales, por el otro lado, la delegación mexicana sostenía que su prioridad era la liberalización comercial y que, en todo caso, las pláticas tendientes a un acuerdo político y de cooperación debían llevarse al mismo tiempo⁹⁵. Los negociadores mexicanos no querían verse obligados a discutir temas tan delicados como el de la inclusión de la cláusula democrática sin antes tener avances concretos en el ámbito comercial.

Durante los cinco meses siguientes la delegación mexicana buscó destrabar la negociación y llegar a una solución intermedia que permitiera discutir cuanto antes el formato del tratado. A finales de noviembre el embajador Manuel Armendáriz, presentó la propuesta de negociar simultáneamente los aspectos políticos y económicos del acuerdo, conviniendo en que ninguna parte pudiese entrar en vigor sin antes haber llegado a un entendimiento sobre las otras. El problema de fondo era el de la cláusula democrática, sin la aceptación de México de este requisito las negociaciones no avanzarían. Ni los esfuerzos del cuerpo diplomático mexicano ni la

⁹⁴ La delegación de la UE fue dirigida por Miguel Anacoreta, Director para América Latina de la Comisión Europea; se compuso de funcionarios de la Comisión, del Secretariado y la Presidencia del Consejo, además de representantes del Coreper. El equipo de negociadores mexicanos --integrado por funcionarios de la Cancillería, de la Secofi y de la Misión de México ante la UE-- fue encabezado por el Embajador de México ante la UE, Manuel Armendáriz, con la presencia del Subsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales de la SECOFI, Jaime Zabludovsky.

⁹⁵ El Financiero, "Ningún acuerdo parcial con la Unión Europea", 16 de octubre de 1996.

visita a Francia, a finales de enero, del canciller José Ángel Gurría, pudieron cambiar esta “posición de principio” de la Unión Europea⁹⁶.

Fue hasta el 8 de abril cuando, en una conferencia de prensa en el marco de la VII Reunión Ministerial entre la UE y el Grupo de Río, José Ángel Gurría anunció finalmente la adhesión de México a la cláusula democrática. El obstáculo de fondo estaba superado y ambas partes preveían el reinicio de las negociaciones en junio. La decisión de México fue sorprendente. Desde diciembre de 1995, la SRE había hecho oficial la postura de no aceptar esta cláusula que era juzgada como violatoria a la soberanía nacional; ahora, el canciller mexicano parecía justificar este cambio de posición señalando, primero, que en México “la democracia es la práctica de todos los días” y, después, insistiendo en el carácter recíproco de esta cláusula⁹⁷.

La postura de no aceptar la cláusula democrática había significado altos costos para México: las negociaciones estaban estancadas desde hacía siete meses a causa de este punto y el gobierno mexicano perdía crédito ante los ojos europeos al rechazar una disposición a la que decenas de países habían adherido sin problema. La conclusión de este acuerdo era una prioridad para el gobierno mexicano por lo que el pragmatismo terminó por imponerse. A final de cuentas, la posible adopción de esta cláusula no había generado las oposiciones que se esperaban⁹⁸ y era el medio para recuperar la imagen “democrática” que el Presidente buscaba dar a su gobierno interna y externamente. En efecto, varios eurodiputados habían cuestionado la “convicción democrática” del gobierno mexicano tras la oposición de la SRE a que la

⁹⁶ El Financiero, “Viaja Gurría a Francia para destrabar negociaciones con la UE”, 22 de enero de 1997.

⁹⁷ Anne Marie Mergier, “Al aceptar la cláusula democrática, el gobierno mexicano se ajustó a las formulas de negociación de la Unión europea”, Proceso, México, num. 1067, 13 de abril de 1997, p. 48.

⁹⁸ Como afirma Stéphan Sberro: “A pesar de las reservas, inicialmente, la actitud dominante en México fue de aceptación. Por una parte se argumentaba que rechazar la cláusula equivaldría a

Comisión Europea financiara dos proyectos: uno de la Conai (Comisión Nacional de Intermediación) sobre derechos humanos y el otro de la AMDH (Academia Mexicana de Derechos Humanos) de observación de los comicios electorales a celebrarse en México en julio de 1997⁹⁹. El clima de tensión que produjeron estos incidentes provocó el sentimiento de que el Parlamento europeo podría negarse a ratificar el Acuerdo con México.

Una vez superado el problema de la cláusula democrática, los días 10 y 11 de junio se negociaron simultáneamente los aspectos políticos y económicos del tratado. El 12 de junio, las agencias de noticias anunciaban la conclusión de las negociaciones del marco jurídico del Acuerdo y señalaban que sólo faltaba esperar la ratificación del Senado mexicano, de los Parlamentos nacionales de los “Quince” y del Parlamento europeo para poder empezar, en enero de 1998, las negociaciones técnicas¹⁰⁰.

Sin embargo, el proceso de toma de decisiones al interior de la UE exigía que los textos negociados fuesen primero revisados por el Coreper antes de ser firmados. El mismo 12 de junio los miembros del Coreper se reunieron y los representantes de Francia, Reino Unido, Dinamarca y Austria se opusieron rotundamente a lo

admitir que la democracia y los derechos humanos no eran cabalmente respetados en el país; y, por otra, se entendía que la aplicación de la cláusula sería poco probable” (Stéphan Sberro, art.cit., p. 91)

⁹⁹ Durante 1996 y 1997, dos conflictos surgieron entre el gobierno de México y la Comisión Europea en torno a la financiación de dos proyectos que buscaban realizar respectivamente la Conai y la AMDH. En marzo de 1996, la Comisión Europea manifestó su deseo de participar en el cofinanciamiento de un proyecto de la Conai llamado “Servicios para la paz 1996-97: Continuación del Trabajo de la Conai para la consolidación del Diálogo y el impulso del proceso de paz”. El gobierno mexicano se opuso a la financiación de este proyecto por ser una intervención en los asuntos internos del país que, además, violaba las competencias que establece en materia de cooperación el Acuerdo marco de 1991. De igual forma, a finales de 1996, el gobierno mexicano se opuso a la ayuda de la Comisión Europea a la AMDH. En noviembre de 1996, la Comisión Europea decidió apoyar con 400 000 dólares un programa de vigilancia de las elecciones en el D.F. de julio, elaborado por la AMDH. La SRE sostuvo que la decisión de financiar el programa había sido unilateral, lo cual violaba el Acuerdo de 1991 que prevé consultas mutuas y consenso para este tipo de programas. Así, el 21 de marzo de 1997, Manuel Marín anunció la suspensión de este financiamiento (Véase Anne Marie Mergier, “Entre el pragmatismo y los principios, la disputa por la cláusula democrática en los acuerdos de la Unión europea con México”, *Proceso*, num. 1056, 26 enero de 1997, pp. 49-51; Laurence Whitehead, art.cit., p. 70 (nota al pie. 25)).

¹⁰⁰ *La Jornada*, “México y la UE definieron tres acuerdos para seguir negociando”, 14 de junio de 1998.

negociado por México y la Comisión. El punto de conflicto radicaba en que México -- con el consentimiento de la Comisión Europea-- había modificado la redacción de la cláusula democrática haciendo más vago el contenido del artículo 1 del Acuerdo, en principio, negociado:

Art.1.- El respeto a los principios democráticos y a los derechos fundamentales, tal como se enuncia en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, inspira las políticas *internas e internacionales* de las Partes y constituye un elemento esencial de este acuerdo

En efecto, la delegación mexicana había logrado la eliminación de las palabras "*internas e internacionales*" de este artículo y, además, había conseguido anexar una declaración unilateral, contenida en el Acta Final del Acuerdo, en la cual se definen los principios constitucionales de la política exterior mexicana entre los que destaca el de "no intervención"¹⁰¹. Con esto, en caso de una violación grave del artículo 1 --y ser acreedor a las medidas de "represalia" que pueden ir hasta la suspensión del convenio-- el gobierno mexicano tenía como recurso argüir que dicho artículo no concierne explícitamente a las políticas internas de las Partes e invocar el principio de "no intervención" establecido en el Acta Final.

Los miembros del Coreper sabían esto y criticaron fuertemente a Miguel Anacoreta, representante de la Comisión Europea, por permitir --violando su ámbito de competencia-- la modificación de esta cláusula cuya redacción es estándar¹⁰². Ante este escándalo, el embajador mexicano ante la UE declaraba: "Tenemos la seguridad de que la negociación está cerrada y creemos que los problemas suscitados entre los Quince son simplemente de procedimiento interno"¹⁰³. Sin embargo, el embajador

¹⁰¹ Anne Marie Mergier, "Rechazo a las modificaciones introducidas por México a la cláusula democrática". *Proceso*, México, num. 1077, 22 de junio de 1997, p. 41.

¹⁰² Loc.cit.

¹⁰³ *La Jornada*, "Democracia, punto débil de la negociación con la UE", 14 de junio de 1997.

mexicano se equivocó pues la firma de los textos prevista para el 16 de junio se canceló, por lo que la negociación se volvió a abrir.

La situación se complicó para México; el Coreper aumentó sus demandas y exigió, además de la aceptación de la cláusula democrática en su redacción estándar, cambios en algunas cuestiones de orden comercial ya pactadas el 11 de junio. Así, el Coreper --por iniciativa de Dinamarca y Grecia-- pidió una declaración expresando el compromiso de México de apertura del sector de transporte marítimo. Aunque el embajador Armendáriz hizo saber su rechazo ante estas nuevas exigencias del Coreper: “Nos cuesta mucho trabajo otorgar desde ahora una liberalización total en el sector marítimo cuando aún no ha comenzado la negociación comercial”; la delegación de México pronto se mostró dispuesta a flexibilizar su posición en torno a la cláusula democrática a cambio de no tocar más el texto negociado el 11 de junio¹⁰⁴. México terminó por ceder en ambos aspectos y aceptó las peticiones de Dinamarca y Grecia, así como el texto estándar de la cláusula democrática; logrando únicamente incluir la declaración unilateral sobre sus principios de política exterior en el Acta Final. Además de estas concesiones, los resultados y el desarrollo de las elecciones celebradas en México el 6 de julio de 1997 ayudaron a que las negociaciones finalmente se cerraran, al disipar las dudas que quedaban entre algunos Estados Miembros¹⁰⁵. Así, el 23 de julio se realizó la rúbrica del Acuerdo para ser finalmente firmado el 8 de diciembre de 1997, por el Presidente en turno del Consejo Europeo, Jacques Poo, el Vicepresidente de la Comisión Europea, Manuel Marín, y los Ministros de Asuntos Exteriores de los 15 EM de la UE, así como por el Secretario de

¹⁰⁴ El Financiero. “Rechaza México condiciones de la UE para el libre comercio”, 3 de julio de 1997.

¹⁰⁵ El embajador de la UE en México Jacques Lecomte “aseguró que los resultados de las elecciones del pasado 6 de julio y el respeto a la determinación ciudadana en favor de la democracia,

Relaciones Exteriores de México, José Ángel Gurría, y el Secretario mexicano de Comercio, Herminio Blanco.

El Acuerdo entre México y la UE se había firmado pero aún las negociaciones no habían finalizado. Las Partes debían preparar ahora, durante 1998, una última etapa de “negociaciones técnicas” sobre los aspectos económicos del Acuerdo. Hasta ahora, ambas Partes habían llevado a buen término los lineamientos del diálogo político y la cooperación y habían llegado a un acuerdo sobre la forma y los principios que guiarían la negociación técnica. Los intereses de las Partes, las disputas y el consenso logrado tras dos años de arduas negociaciones quedaron plasmados en los tres diferentes documentos firmados el 8 de diciembre de 1997: el Acuerdo Global, el Acta Final y el Acuerdo Interino.

C) El fin de la primera etapa: los documentos firmados el 8 de diciembre de 1997

a) El Acuerdo Global, el Acta Final y el Acuerdo Interino¹⁰⁶

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global) incluye --como parte integrante-- dos documentos más: el Acta Final y el Acuerdo Interino. El Acuerdo Global establece las modalidades del Diálogo Político, la Cooperación y sienta los lineamientos generales que tendrán las negociaciones técnicas, que serán responsabilidad de un Consejo Conjunto que negociará, “producto por producto” y “aspecto por aspecto”, la liberalización de las relaciones económicas

tuvieron mucho que ver en la aprobación de las negociaciones” (*La Jornada*, “Lecomte: los resultados del 6 de julio ayudaron al pacto comercial con la UE”, 19 de julio de 1997).

¹⁰⁶ Los textos que conforman el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación están disponibles en <http://www.secofi-snci.gob.mx>

entre México y la UE. En lo que se refiere a los aspectos políticos y de cooperación, éstos ya se encontraban completamente negociados y estipulados en su forma final en los textos del Acuerdo Global, y quedarían suspendidos hasta que las negociaciones técnicas hayan concluido. A continuación se presentará una breve revisión de las principales disposiciones del Acuerdo Global, el Acta Final y el Acuerdo Interino.

El Acuerdo Global establece en su Título I (“Naturaleza y Ámbito de Aplicación”) que “El respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales [...] constituye un elemento esencial del presente Acuerdo” (art.1). Este artículo --que se conoce como la cláusula democrática--, generó enormes problemas en esta negociación. No se puede entender el carácter vinculatorio de esta cláusula democrática sin hacer referencia al artículo 58 (§2) (“cumplimiento de las obligaciones”) donde se señala que “el incumplimiento de los elementos esenciales del Acuerdo contemplados en el artículo 1” significa un “incumplimiento sustancial del Acuerdo”, por lo que en ese caso la parte afectada “podrá adoptar las medidas apropiadas”. El tratado especifica que dichas “medidas apropiadas” tendrán que ir de acuerdo al derecho internacional, y después de un proceso de discusión en el Consejo Conjunto, por lo que se entiende que pueden ir desde sanciones comerciales hasta la suspensión del acuerdo.

El Título II (“Diálogo Político”) ratifica el interés mutuo en “institucionalizar un diálogo político más intenso [...] que incluya todas las cuestiones bilaterales e internacionales de interés común” y especifica que este diálogo se llevará a cabo de conformidad con la “Declaración Conjunta sobre Diálogo Político” contenida en el Acta final. Así pues, el Acta Final prevé “contactos, intercambios de información y

consultas” a nivel presidencial, ministerial y de altos funcionarios¹⁰⁷. El Título III (“Comercio”) establece los lineamientos para las negociaciones técnicas en torno a la liberalización de los bienes y servicios. El convenio delega la negociación técnica de bienes y servicios al Consejo Conjunto quien decidirá, conforme a las reglas de la OMC:

- “las medidas y el calendario para la liberalización bilateral, progresiva y recíproca de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes [...]”¹⁰⁸ (art.5)
- “las medidas necesarias para la liberalización progresiva y recíproca de servicios”¹⁰⁹ (art.6)

Siguiendo la misma lógica, el Acuerdo contempla la liberalización --conforme a las decisiones del Consejo Conjunto-- de los movimientos de capital (Título IV) y de la contratación pública, la competencia y la propiedad intelectual (Título V)¹¹⁰. El Título VI (“Cooperación”) abarca temas muy diversos (art.14 al 42)¹¹¹ y contiene una “cláusula evolutiva”; es decir, la posibilidad de que las partes amplíen dicho Título

¹⁰⁷ Cabe decir que el Acta Final también se incluye una “Declaración Conjunta sobre diálogo a nivel parlamentario”.

¹⁰⁸ “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” (art.5).

¹⁰⁹ “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” (art.6).

¹¹⁰ Así pues, el Consejo Conjunto decidirá: 1) “la forma en la que se llevará la apertura gradual y recíproca de los mercados de contratación pública” (art.10); 2) las medidas apropiadas para evitar distorsiones o restricciones de la competencia que pudieran afectar significativamente el comercio (art. 11); 3) las medidas para otorgar “la protección de los derechos de propiedad intelectual” (art. 12).

¹¹¹ Este tratado prevé la posibilidad de realizar programas de cooperación en 5 diferentes áreas: 1) Cooperación con los sectores industriales (agropecuario, minero, transporte, energético, microempresario, etc.); 2) Cooperación intergubernamental (en materia de Reglamentos técnicos, aduanas, estadísticas, administración pública, lucha contra las drogas y lavado de dinero, etc.); 3) Cooperación ligada al desarrollo (en las áreas científica y tecnológica, de educación, cultural, de Salud, medio ambiente y social, etc); 4) Cooperación regional (ayuda conjunta a Centroamérica) y en materia de refugiados; 5) Cooperación sobre derechos humanos y democracia (art. 14-art.42).

mediante acuerdos específicos de cooperación¹¹² (art. 43). El título VII (“Marco Institucional”) define que el Consejo Conjunto, formado por miembros de ambas Partes, será el “encargado de supervisar la aplicación del presente Acuerdo” (art. 45) y de “tomar decisiones en los casos previstos en el Acuerdo”(art. 46)¹¹³.

En el Acta Final, que forma parte de este tratado, se establecen las diferentes declaraciones de los EM de la Unión Europea y de México sobre ciertos artículos. Además de las declaraciones conjuntas sobre diálogo político y diálogo parlamentario, existe la Declaración Conjunta sobre el Artículo 24, que señala el compromiso mutuo de liberalizar los servicios de transportes marítimos. Esta declaración fue uno de los puntos que el Coreper exigió en junio para poder cerrar las negociaciones. De igual forma, se encuentra la “Declaración Unilateral de México Respecto del artículo I” que postula los principios constitucionales de la política exterior mexicana. La Declaración Conjunta sobre Servicios asegura la simultaneidad de la negociación sobre liberalización de bienes (bajo la competencia de la Comisión Europea) y la de servicios, flujos de capitales, y propiedad intelectual (bajo la jurisdicción de los EM).

Finalmente, se encuentra el Acuerdo Interino que es un acuerdo “espejo” del Acuerdo Global. Desde la perspectiva europea, el Acuerdo Global es un acuerdo mixto porque contiene temas que son responsabilidad de la Comunidad y otros que son competencia de los Estados Miembros de la UE; por lo tanto éste requiere la aprobación del Parlamento Europeo y de cada uno de los Parlamentos nacionales de los Estados Miembros. Con el fin de que las negociaciones no se retrasaran hasta la

¹¹² El Consejo Conjunto instituirá un diálogo periódico con el fin de revisar la evolución de los programas cooperación y decidirá sobre la posibilidad de crear nuevos acuerdos de cooperación (art. 13).

¹¹³ Además de las “decisiones” ya mencionadas “El Consejo Conjunto decidirá sobre el establecimiento de un procedimiento específico para la solución de controversias comerciales” (art.50).

aprobación del Acuerdo Global, se estableció el Acuerdo Interino que no requiere de la ratificación de los Parlamentos nacionales de los quince Estados Miembros de la UE sino solamente la del Parlamento Europeo. El Acuerdo Interino reproduce las disposiciones del Acuerdo Global en aquellas materias comerciales que son competencia comunitaria, tales como la “Liberalización del Comercio” y la “Contratación Pública”, la “Competencia”, y la “Propiedad Intelectual”, dejando fuera las partes de “Diálogo Político”, “Cooperación”, “Comercio de servicios” y “Movimientos de Capital y Pagos”, que son de competencia de cada Estado Miembro, por lo que no pueden ser únicamente ratificados por el Parlamento Europeo. De forma paralela, la Declaración sobre Servicios, contenida en el Acta Final, permite que las negociaciones sobre comercio de bienes y comercio de servicios se realicen simultáneamente, sin tener que esperar la ratificación del Acuerdo Global para iniciar las segundas. La delegación mexicana, en su estrategia de acelerar lo más posible la negociación-- insistió enormemente en la aprobación de este esquema.

b) El fin de la primera etapa

Aunque fue más tarde de lo que se esperaba, el gobierno mexicano logró a final de cuentas un verdadero tratado de libre comercio y no un simple acuerdo preferencial que dejara la liberalización de las relaciones económicas para una etapa futura sin definir. A diferencia de Chile y el Mercosur, México tenía ahora la certidumbre de que las negociaciones para establecer una zona de libre comercio con la Unión Europea empezarían tan pronto como el Parlamento Europeo ratificara el Acuerdo Interino. México supo ser persistente en su idea de sólo aceptar la negociación de un verdadero acuerdo de libre comercio y también supo promover su atractivo como socio en el TLCAN, así como el hecho de que este tratado no representa ningún riesgo

para los sectores más sensibles de la economía europea. Si la diplomacia presidencial¹¹⁴ y el trabajo de la Cancillería fueron importantes en el largo proceso de negociación, es posible que el factor determinante haya sido los beneficios asequibles para las grandes empresas europeas establecidas en México a raíz de este Acuerdo. Buena parte de los intercambios entre México y la UE depende del comercio intrafirma de las empresas europeas quienes tienen también interés en gozar de mejores regímenes de inversión.

Si bien desde este punto de vista la negociación del Acuerdo fue exitosa para México, este proceso revela también las diferencias de poder en la negociación. El gobierno mexicano parece haber sobrestimado las posibilidades de evitar la inclusión de la cláusula democrática en el convenio. Hasta el último momento la delegación mexicana trató de excluir o al menos cambiar el sentido de esta disposición y tuvo que ceder cuando se hizo evidente que la UE sería inflexible en este asunto. Aunque para México, en pleno proceso de democratización, es improbable la aplicación de esta cláusula que ha sido invocada sólo en casos extremos; su suscripción no deja de ser interesante, en términos simbólicos, para una diplomacia tradicionalmente atada al principio de “no intervención” y a la defensa de la soberanía nacional. El mundo de la posguerra fría ha sido testigo de la mutación del concepto de soberanía en el que se ha moderado la otrora indiscutida primacía del Estado. Si desde la crisis de la deuda México abandonó paulatinamente su ostracismo y corporativismo económico¹¹⁵, la política exterior ha comenzado a experimentar, durante la década de los noventa, cambios sutiles --siendo la aceptación de la cláusula democrática uno de ellos-- que la

¹¹⁴ Durante esta primera etapa, la “Diplomacia presidencial” del Presidente Zedillo fue activa al realizar una gira, a finales de enero y principios de febrero, por España, Reino Unido, Italia y Suiza --donde se reunió, en Davos con sus homólogos de varios EM de la UE--; posteriormente, durante 1996 y 1997, el Presidente recibió la visita de altos mandatarios y ministros de España, Italia, Francia, Luxemburgo, Alemania, Austria, Reino Unido y Portugal.

han orientado hacia un mayor pragmatismo. Para Laurence Whitehead incluso “podría argumentarse que la resistencia a la aceptación de la cláusula democrática fue más una “maniobra táctica” que el reflejo de un auténtico deseo de defenderse contra una intervención externa, en la medida en que pudo haber sido utilizada para obtener concesiones en otras áreas de la negociación”¹¹⁶.

Esta afirmación es en extremo interesante, aunque lo que no queda claro es cuáles pudieron haber sido esas concesiones. En cambio se puede decir que el Coreper tuvo la fuerza para hacer modificaciones de última instancia que México aceptó para no retrasar más la firma del acuerdo. Así pues, el pragmatismo del gobierno mexicano, la asimetría de fuerzas y el factor “tiempo” no se pueden perder de vista para la segunda etapa.

¹¹⁵ Laurence Whitehead, art. cit., pp. 58-59.

¹¹⁶ *Ibid.*, p. 59.

PARTE 2:

De la negociación comercial y sus resultados

Capítulo III. Un nuevo actor: los empresarios mexicanos ante la negociación comercial

En el otoño de 1998 comenzaría la segunda etapa de negociaciones que le daría al Acuerdo su forma final. Ahora el gobierno mexicano tendría que negociar no sólo con su contraparte europea sino también con los diversos sectores del empresariado mexicano. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México (Secofi) comenzó a preparar, junto con las diferentes cámaras y organizaciones empresariales, una consulta sectorial con el fin de delinear los objetivos que deberían buscar los negociadores mexicanos durante las nueve rondas de conversaciones que se llevarían a partir de noviembre de 1998. A la par de la economía mexicana, los empresarios y las empresas establecidos en México --cada vez más heterogéneos-- han evolucionado enormemente. La apertura de mediados de los ochenta y la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte fueron dos episodios muy debatidos en su momento y cuya negociación --en el caso del TLCAN-- es todavía cuestionada por algunos. Si bien es cierto que, tras más de quince años de apertura, el empresariado mexicano se ha adaptado ya a una competencia abierta; en vísperas de la negociación del TLC con la UE, ciertos sectores (compuestos sobretudo de pequeñas empresas, productores agrícolas y algunas grandes empresas) hicieron saber sus temores. Para otros sectores industriales (sector automotriz europeo establecido en México, ciertos productores agrícolas, entre otros) las oportunidades estaban a la vista. ¿Cómo se organizó el heterogéneo sector empresarial mexicano y cuáles eran sus expectativas sobre la negociación? Estas son las principales preguntas que se tocarán en este capítulo.

A) La ratificación del Acuerdo Interino y la preparación de la negociación técnica

a) La ratificación del Acuerdo Interino

Para dar inicio a la segunda etapa de negociaciones entre México y la UE hacía falta, primero, la ratificación del Acuerdo Interino por el Senado mexicano y el Parlamento Europeo. La principal dificultad, a lo largo de este proceso, provino de las reservas que manifestaron algunas organizaciones no gubernamentales (ONG) y ciertos grupos de europarlamentarios en torno al respeto de los derechos humanos en México. Desde su visita oficial a Francia¹¹⁷, en el otoño de 1997, el Presidente Zedillo se enfrentó a los reclamos de ONG como Amnistía Internacional, que llamaron a que el PE condicionara la aprobación del Acuerdo Interino a una mejora sustancial de los derechos humanos en México¹¹⁸.

Los propios diplomáticos mexicanos sabían sobre la poca influencia que tendrían estas ONG sobre el grueso de los parlamentarios europeos¹¹⁹; sin embargo, el panorama se complicó tras la tragedia sucedida en Acteal, Chiapas, donde un conflicto entre grupos indígenas causó la muerte a 45 personas. Su eco fue enorme. De forma inmediata, el Parlamento Europeo condenó la existencia de grupos paramilitares en Chiapas. Algunos eurodiputados (pertenecientes a partidos minoritarios) se pronunciaron por la suspensión de la ratificación del Acuerdo hasta la

¹¹⁷ Es interesante como durante esta visita, en un espíritu conciliador, el Presidente mexicano rechazó que Francia se hubiera opuesto a las negociaciones de este Acuerdo (*La Jornada*, "La política actual no creó la miseria e injusticia en el país: Zedillo a *Le Figaro*", 4 de octubre de 1997).

¹¹⁸ *La Jornada*, "Exigen ONG a la Unión Europea condicionar acuerdos con México", 8 de octubre de 1997.

¹¹⁹ Al mismo tiempo, para remarcar la vocación democrática de México, el embajador Armendáriz insistió en sus declaraciones que la cláusula democrática nunca había significado un problema, a pesar de las afirmaciones que en este sentido hacían los medios de comunicación. De acuerdo con el embajador, en todo caso, los temas comerciales fueron los que prolongaron las discusiones (*La Jornada*, "El acuerdo con la UE, atado a la democracia y derechos humanos", 27 de octubre de 1997; *La Jornada*, "Prepara México iniciativa para que no prescriba el delito de tortura", 10 de octubre de 1997).

eliminación de los grupos paramilitares en Chiapas¹²⁰. El PE convocó en marzo a la Canciller Rosario Green, quien poco antes había reemplazado a José Ángel Gurría, para que informara sobre los sucesos ocurridos en Acteal, el estado de los derechos humanos en México y las conversaciones de paz con el EZLN¹²¹. La situación no pasó a mayores y como se esperaba, el 13 de mayo de 1998, el Parlamento Europeo ratificó por amplia mayoría el Acuerdo Interino, mientras que el Senado mexicano hizo lo propio, por unanimidad, el 23 de abril¹²².

El Acuerdo Interino entró en vigor el 1 de julio de 1998 y, de inmediato, funcionarios y diplomáticos de ambas Partes se reunieron para determinar el formato de las reuniones de negociación, acordándose que la primera ronda iniciaría en el mes de noviembre de 1998¹²³. Con el nombramiento de Jaime Zabludovsky, como nuevo embajador de México ante la UE, un funcionario con amplia experiencia en la negociación de acuerdos comerciales, la delegación mexicana estaba lista para iniciar las negociaciones técnicas¹²⁴.

¹²⁰ Los europarlamentarios más radicales en su postura hacia México pertenecían a pequeñas agrupaciones como el Grupo Confederal de la Izquierda Unitaria Europea y La Izquierda Verde Nórdica (La Jornada, "Enérgica condena del Parlamento Europeo por Acteal", 16 de enero de 1998). Otras manifestaciones se dieron en el seno del Parlamento italiano y del Parlamento español (Véase La Jornada, "Parlamento italiano: sin diálogo en Chiapas no se ratificarán convenios con México", 28 de enero de 1998; La Jornada, "Condena el Congreso español la matanza en Acteal", 17 de febrero de 1998).

¹²¹ La Jornada, "Cita el Parlamento Europeo a Green y ONG sobre Chiapas", 3 de marzo de 1998.

¹²² Una vez ratificado el Acuerdo Interino por el Senado mexicano y por el Parlamento Europeo, sólo faltaba la aprobación del Consejo Europeo de las directivas complementarias para la negociación; cuestión que ocurrió el 25 de mayo (El Financiero, "Fast Track a las negociaciones comerciales México-Europa", 25 de mayo de 1998).

¹²³ Se pactó también que las rondas de negociación se celebrarían, de forma alternada, en la Ciudad de México y Bruselas, con un espacio de cuatro y seis semanas entre cada una, para que los negociadores tuvieran el tiempo necesario para realizar las consultas pertinentes.

b) Sondeando a los empresarios: la COECE

En la segunda etapa de negociaciones se tomarían decisiones que concernían directamente los intereses y preocupaciones de los empresarios. Desde julio de 1998, la Secofi pidió la elaboración de una monografía a cada rama de la economía, con el fin de conocer su situación, así como los puntos que cada una deseaba incluir o negociar, y aquellos sobre los cuales no se debía ceder. La Secofi había realizado una consulta similar para preparar las negociaciones del TLCAN, por lo que ya existía una estructura de contacto e intercambio de información entre el gobierno y las cámaras empresariales. En efecto, cuando se iniciaron los preparativos para las pláticas con Estados Unidos y Canadá, salió a la luz la incapacidad del gobierno, el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) y de la mayoría de las cámaras industriales para recopilar los datos necesarios sobre el estado general de la industria en México. Al carecer del tiempo necesario para elaborar un estudio, se ordenó entonces realizar una consulta directa que correría a cargo de la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE). La COECE, un organismo auspiciado por el CCE, tuvo una doble misión: recoger información y generar un consenso favorable acerca del TLCAN entre los empresarios¹²⁵. De forma conjunta, la Secofi y la COECE pidieron a cada sector empresarial la redacción de una monografía.

Para las negociaciones con Europa se siguió el mismo procedimiento. La mayoría de los organismos empresariales presentó, sin problemas, sus monografías. Sólo, algunos sectores de pequeños y medianos empresarios (pymes) mostraron apatía

¹²⁴ El Financiero, "Propone Zedillo a Jaime Zabudovsky como embajador ante la Unión Europea", 11 de noviembre de 1998.

¹²⁵ Para las negociaciones del TLCAN, así como para las del Acuerdo con Europa se buscó también consultar a otros sectores mediante la creación del Consejo Asesor para las Negociaciones Comerciales Internacionales, integrado por representantes de los sectores industriales, comercial, agropecuario, académico y laboral. De igual forma, para ambas negociaciones se creó un grupo de Seguimiento al Proceso de Negociación establecido por el Senado de la República. Véase Jorge A.

y desánimo¹²⁶. Éstos justificaban su poco entusiasmo arguyendo que, además del alto costo económico que suponía realizar estos estudios, de todas formas su posición no sería tomada en cuenta, tal y como había sucedido durante las negociaciones del TLCAN¹²⁷.

La COECE debía coordinar también la participación de los empresarios, durante el momento mismo de las negociaciones, mediante el esquema del “cuarto de junto”. Desde una sala adyacente a aquella donde se realizan las pláticas, los empresarios asesoran, opinan y modifican sus posiciones para auxiliar al equipo negociador mexicano¹²⁸. En una investigación muy interesante, Cristina Puga analiza el desempeño de la COECE, durante las pláticas con Estados Unidos y Canadá para concretar el TLCAN¹²⁹. Puga concluye que la COECE “se desempeñó con una extraordinaria eficacia” a lo largo de las negociaciones. Donde, además de ser una fuente de apoyo, fue un verdadero puente entre negociadores y empresarios. De acuerdo con los entrevistados por Puga, la comunicación entre la COECE y el gobierno fue muy buena, por lo que cada aspecto era discutido exhaustivamente antes de llegar a las mesas de negociación. Buena parte del éxito de la COECE radica en

Bustamente, “El Consejo Asesor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte” en Carlos Arriola (comp.), *Testimonios sobre el TLC*, México, Diana-Miguel Ángel Porrúa, pp. 127-133.

¹²⁶ En primera instancia, la Secofi había sentenciado que no serían tomadas en cuenta las posturas de aquellas cámaras y sectores que no presentasen sus monografías; sin embargo, en vísperas de la negociación, ésta cambió de posición y, señaló que se buscarían otros canales para lograr este fin (*El Financiero*, “Nuevos canales para las propuestas de la IP en negociaciones con la UE”, 16 de julio de 1998).

¹²⁷ El costo de realizar estos estudios sectoriales --de entre 60 mil y 100 mil pesos-- superaba las capacidades presupuestales de algunas cámaras de pequeños empresarios (*El Financiero*, “Poca Participación de industriales”, mayo 1998; *El Financiero*, “Resistencia de industriales mexicanos al acuerdo con la Unión Europea”, 30 de junio de 1998).

¹²⁸ Juan Gallardo Thurlow, “La Coordinadora de Organismos Empresariales para el Comercio Exterior” en Carlos Arriola (comp.), *Testimonios sobre el TLC*, México, Diana-Miguel Ángel Porrúa, 1994, p. 137.

¹²⁹ Para realizar su investigación, Cristina Puga entrevistó a quince importantes empresarios, entre los que destacan: tres directores de las principales organizaciones de Comercio Exterior, el director de la COECE, representantes de diversas industrias ante la COECE y a algunos dirigentes de cámaras. Véase Cristina Puga, “Las organizaciones empresariales en la negociación del TLC”, en Ricardo Tirado (coord.) *Los empresarios ante la globalización*, H. Cámara de Diputados, Instituto de

que “las coincidencias [entre los empresarios] parecen haber sido más que las diferencias, lo cual les permitía llegar pronto a posiciones unificadas frente al gobierno y a la negociación en su conjunto”¹³⁰. En este sentido, como afirma uno de los entrevistados por Puga, la representación empresarial mexicana fue un ejemplo para Estados Unidos y Canadá, “ya que, a pesar de las diferencias internas y de algunas francas desavenencias, los mexicanos lograban un nivel de participación que no lograban sus contrapartes empresariales”¹³¹. Sin embargo, del otro lado de la moneda, la composición de la COECE y el esquema del “cuarto de junto” favorecieron el predominio de la opinión de un reducido sector empresarial en la negociación, lo que produjo, entre el sector de pequeños y medianos empresarios que no participó directamente: “una sensación de creciente alejamiento respecto de las decisiones tomadas que muchas veces contradecían acuerdos anteriores y otras, resolvían cuestiones que ni siquiera habían sido tratadas previamente por el sector involucrado”¹³².

En el mismo sentido, Remonda Bensabal muestra como la composición y estructura de la COECE sobrerrepresentaron al “alto” empresariado durante las negociaciones del TLCAN. A primera vista, dice Bensabal, la COECE parece integrar a todo el sector empresarial al estar constituida por más de una decena de grandes cámaras¹³³ --muchas de ellas, a su vez representando a otras más pequeñas--; por lo

Investigaciones Legislativas, LV Legislatura -- UNAM. Instituto de Investigaciones Sociales, 1994, pp. 171-193.

¹³⁰ Cristina Puga, art. cit., p. 186.

¹³¹ Loc. cit.

¹³² Loc. cit.

¹³³ Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos mexicanos (Concamin), Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (Concanaco), Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex), Consejo Nacional Agropecuario (CNA), Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), Cámara de Comercio de la Ciudad de México (Canaco México), Consejo Empresarial Mexicano de Asuntos Internacionales (CEMAI), Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), Confederación Nacional de Comercio Exterior (Conacex), Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), Asociación Mexicana de Casas de Bolsas (AMCB).

que en conjunto, la Coordinadora de Organismos de Comercio Exterior cubre a la mayoría de las asociaciones de la industria mexicana¹³⁴. Sin embargo, un análisis más detenido muestra que las corporaciones mexicanas más grandes --como por ejemplo, los grupos Carso, Cifra, Vitro, Visa, Celanese, y Desc-Resistol-- tienen un rango de representación en la COECE que va de 7 a 11 cámaras, lo que les otorgó mucho mayor influencia en las negociaciones del TLCAN. Más aún, seis de las organizaciones que conforman a la COECE (CEMAI, ANIERM, Conacex, CMHN, AMIS, AMCB) representan exclusivamente a estos grandes consorcios¹³⁵. Así, como reflejo de esta situación, tanto los coordinadores sectoriales que integraron a la COECE, como sus directivos, pertenecían a los grupos y compañías más influyentes del país. En julio de 1998, la noticia de que Juan Gallardo Thurlow --un empresario muy ligado a los grandes grupos del país¹³⁶-- encabezaría a la COECE durante las negociaciones técnicas con Europa desanimó a algunos pequeños y medianos empresarios, quienes también pidieron que dicho organismo no fuese la única vía de representación de los empresarios¹³⁷.

La COECE que se integró para negociar con la UE fue, en esencia, similar a la que negoció con los Estados Unidos y Canadá; y tuvo, de acuerdo a diversos empresarios, un desempeño eficaz¹³⁸. Cómo se verá en el siguiente capítulo, en la parte final de las negociaciones, la delegación mexicana tomó “decisiones políticas”,

¹³⁴ Remonda R. Bensabal, *The Mexican Private Sector's Role in the North American Free Trade Negotiations: Implications for Business-State Relations* (Tesis), University of Toronto, 1995, p. 220.

¹³⁵ Incluso en el seno de la Canacindra, la cámara más grande de representación de las pequeñas y medianas empresas, también participan con gran influencia dos de las más grandes compañías de México: Celanese y Cementos Mexicanos (Cemex) (*Ibid.*, pp. 222-224).

¹³⁶ Abogado de formación, Juan Gallardo es un prominente hombre de negocios, directivo de la CEMAI, y allegado al alto empresariado (*Ibid.*, pp. 225-227).

¹³⁷ *El Financiero*, “Objeciones de la IP al acuerdo con la UE”, 15 de julio de 1998.

¹³⁸ Antonio del Valle, Presidente del Grupo Bital, entrevista personal realizada en agosto de 2000; Rafael Merino, Presidente de la Cámara Nacional de la Industria del Calzado, entrevista realizada en agosto de 2000; Guillermo Miller, Director de Información y Comercio Exterior de la

muchas de ellas sin consultar a los empresarios, para resolver el Acuerdo. Sin embargo, dentro de sus propias limitaciones, la COECE se ha consolidado como un mecanismo apreciado por la mayoría de los grupos empresariales.

Un punto muy interesante sobre la COECE es el de su representatividad. Como lo han demostrado los estudios de Puga y Bensabal, la sobrerrepresentación de las industrias más poderosas dentro de este organismo es innegable, por lo que este es un punto sobre el que tendrán que trabajar tanto el gobierno como el empresariado en su conjunto. El tema es, sin embargo, más complejo. La COECE no produce las desigualdades entre empresarios grandes y pequeños, sino es más bien un reflejo de éstas. Independientemente de la existencia o no de la COECE, los grupos empresariales más fuerte tienen la capacidad de influir o, al menos, hacerse escuchar directamente por el gobierno mexicano durante las negociaciones. Por otra parte, la subrepresentación de la pequeña empresa, numerosa y con intereses heterogéneos, responde a un problema estructural que se relaciona con la creciente pérdida de influencia de las cámaras que representan a las pymes (el caso de la Canacintra es notable), producto de la poca confianza e interés por parte del grueso de los empresarios de participar en éstas. Así pues, su nutrido número y su falta de organización explican también en parte la subrepresentación de las pymes en la COECE. El interés de las pymes, hoy en día más habituadas a la competencia, no está tanto en oponerse a una mayor apertura comercial sino en recibir un mejor apoyo por parte del Estado. Entonces, uno de los principales retos del Estado, debe ser el de

ANIQ, entrevista realizada en septiembre de 2000; Ramón Suárez, Director de comercio de la INA, entrevista personal realizada en septiembre de 2000.

saber complementar estos acuerdos comerciales con una política industrial enfocada a fomentar el consumo y la producción en el mercado interno¹³⁹.

B) La concentrada estructura de la IED europea en México y del comercio bilateral (1997-1999)

a) La IED europea en México

La Inversión Extranjera Directa desempeña un papel fundamental en el modelo de desarrollo seguido por el gobierno mexicano porque, además de funcionar como fuente de capitalización para varios sectores de la economía y como complemento del ahorro interno, ésta puede promover, entre otras cosas, la introducción de nuevas tecnologías y de un “*know how*”, la creación de cadenas productivas y empleos, el crecimiento de las exportaciones y la ampliación de la recaudación fiscal. Desde 1980 la internacionalización de los capitales se ha acelerado exponencialmente y se ha concentrado fundamentalmente en los países desarrollados. Casi todo el resto de los flujos de capital son disputados ferozmente por no más de una docena de economías “emergentes”, entre las que se encuentra la mexicana, donde cada una busca acrecentar sus ventajas comparativas. A pesar de que durante la última década el crecimiento de los montos de inversión que llegan a México ha sido uno de los más altos entre las economías emergentes, países como Brasil captan mayores flujos de capital y poseen fuentes más diversificadas de capital. La Unión Europea ha sido tradicionalmente la segunda fuente de IED para México. Si en 1999, el país captó

¹³⁹ Inocente Reyes, Centro de Estudios Económicos de la Canacintta, entrevista personal realizada en agosto de 2000.

alrededor de 2 405 millones de dólares provenientes de los “Quince”¹⁴⁰; la inversión europea no corresponde a sus potencialidades.

Entre enero de 1994 y septiembre del 2000, las empresas con capital proveniente de los quince Estados miembros de la Europa unida invirtieron en México 13 961 millones de dólares, monto que representa 21.3% del total de la IED registrada durante ese periodo¹⁴¹. Este porcentaje esconde el importante aumento, en términos absolutos, de los flujos de capital europeo hacia México; mismo, que se ha visto opacado por el impresionante crecimiento de la IED proveniente de los Estados Unidos. Por otro lado, es posible que el porcentaje de participación de los “Quince” en el total de la IED recibida por las empresas mexicanas sea sensiblemente mayor, ya que muchas transnacionales de Europa establecidas en los Estados Unidos invierten en México, por lo que todos estos montos no son contabilizados como flujos de capital europeo. Durante estos seis años (1994-2000), los cuatro principales inversionistas europeos en México fueron los Países Bajos con 37.1% de la inversión total, seguido muy detrás por el Reino Unido y Alemania que aportaron, respectivamente, 20.1% y 18.5% de lo invertido; y finalmente, se encuentra el capital español, el cual representó 9.7% de los flujos europeos hacia México. Así, tan sólo estos cuatro países, concentraron alrededor de 85% de la IED europea que llegó a suelo mexicano.

Aunque en los últimos años los países de la UE han incrementado considerablemente la participación de sus inversiones en el sector servicios¹⁴², cabe

¹⁴⁰ Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. Dirección General de Inversión Extranjera, “Inversión de la UE en México”, septiembre de 2000.

¹⁴¹ De las 4 555 empresas con inversión proveniente de la UE localizadas en México, 24.9% son de capital español, 16.8% alemán, 13% británico, holandés en el 12.7%, 12.2% francés, 11.1% italiano (Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales “Inversión de la Unión Europea en México”, septiembre 2000).

¹⁴² Durante 1999 la IED europea se ubicó principalmente en el sector servicios (37.9% del total), en la industria (31.4%) y en comercio (23.8%). (Secretaría de Economía. Subsecretaría de

decir que de 1994 a 2000, éstos canalizaron principalmente su inversión al sector manufacturero (57.5%), mientras que las inversiones en servicios (19.9%) y en comercio (12.2%) fueron mucho menores. De esta manera, los Países Bajos -- principal inversionista en México durante el último sexenio-- dividieron sus inversiones entre la industria manufacturera (aparatos domésticos, automotriz y tabaco), los servicios financieros (seguros) y de comercio (alimentos). El Reino Unido participó tanto en la industria manufacturera (tabaco) como en el sector de transportes y comunicaciones. Por su parte, Alemania destinó, durante el mismo periodo casi toda su inversión al sector manufacturero, concentrándose en las industrias automotriz, química y farmacéutica, así como la del hierro y la del tabaco. El capital de origen español invirtió fuertemente en el sector de la electricidad, en la industria manufacturera (sobretudo en el sector del hierro y el acero). En lo que concierne a los servicios, España fue el principal inversionista en hotelería y uno de los más destacados en servicios financieros. Es, sin embargo, importante advertir que una parte significativa de la inversión europea se destinó a la adquisición de empresas ya existentes y no a la creación de nuevas.

Así pues, se puede concluir que la estructura de la IED europea en México revela un alta concentración tanto en los países que la proveen como en los sectores a los que va dirigida. Esta estructura poco diversificada se manifiesta también en las entidades federativas a las que ésta se orienta, en donde la Ciudad de México (49.5%), el Estado de México (9.3%) y Nuevo León (25%) concentran 77.8% de la IED que llega a México¹⁴³.

Negociaciones Comerciales Internacionales "Inversión de la Unión Europea en México". septiembre 2000).

¹⁴³ Conviene advertir que no existe un registro fiel del destino geográfico de la inversión extranjera, ya que parte de los montos registrados como destinados a la ciudad de México --entidad en

b) Estructura de los intercambios entre México y la UE

Entre 1996 y 1999, las grandes tendencias que han caracterizado la relación comercial entre ambas partes se mantuvieron y en algunos casos se amplificaron. El volumen de comercio total entre México y Europa aumentó durante este periodo de forma sostenida hasta casi alcanzar en 1999 los 18 mil millones de dólares. Sin embargo, en términos absolutos y relativos, éste sigue siendo muy bajo para ambas partes. Baste decir que durante ese mismo año, el intercambio entre México y los Estados Unidos fue de 275 mil millones de dólares; o para ponerlo en otros términos, se puede decir que de los 136 mil millones de dólares que México exportó durante 1999, sólo 5 mil millones tuvieron a Europa como destino. Por otra parte, en estos años, se confirmó la tendencia de registrarse un mayor ritmo de crecimiento de las exportaciones europeas que de las mexicanas; lo cual produjo que el déficit de la balanza comercial mexicana superara los 7 mil 500 millones de dólares durante 1998 y 1999 (véase la tabla. 1).

Tabla.1 Evolución del comercio entre México y la UE (1996-1999)

Año	Exportaciones Mexicanas (en dólares)	Crecimiento de las exportaciones Mex-UE (%)	Exportaciones de la UE (en dólares)	Crecimiento de las exportaciones UE-Mex (%)	Balanza Comercial Mexicana (en dólares)	Comercio Total (en dólares)
1996	3 509 834 562	-----	7 740 567 215	-----	-4 230 732 653	11 250 401 777
1997	3 987 560 202	13.6%	9 917 309 726	28.1%	-5 929 749 524	13 904 869 928
1998	3 889 174 736	-2.5%	11 699 304 992	17.9%	-7 810 130 256	15 588 479 728
1999	5 202 697 669	36.3%	12 742 753 569	8.9%	-7 540 055 900	17 945 451 238
Acumulado 1996-1999	16 587 237 169	48.2%	42 099 935 502	64.6%	-----	58 689 202 671

Fuente: Cálculos hechos por el autor con datos de la Secretaría de Economía

la que se encuentran la mayoría de las subsidiarias de las empresas-- pueden orientarse hacia otras regiones.

Hasta ahora, para caracterizar a las relaciones comerciales entre México y Europa se ha insistido en el bajo volumen del comercio total y en el importante déficit de la balanza comercial mexicana. Otro rasgo esencial de los intercambios entre ambas partes es su alto grado de concentración. En efecto, se puede hablar de una concentración de las exportaciones de México en lo que se refiere a sus clientes: Alemania, España, Reino Unido, Francia y los Países Bajos absorben más del 80% de las ventas mexicanas a la UE. Por otro lado, existe también un alto nivel de concentración en torno al tipo de productos intercambiados; alrededor de 63% del comercio bilateral se concentra, a grandes rasgos, en cinco sectores: petróleo, automotriz, bienes de capital, electrodomésticos y químico (véase la tabla 2).

Tabla 2. Distribución del comercio entre México y la UE (1999)

CAPÍTULOS POR ORDEN SEGÚN SU NIVEL DE COMERCIO TOTAL					
Lugar	Capítulo y Principales Fracciones	Exportaciones (dólares) (%)	Importaciones (dólares) (%)	Balanza Comercial (dólares)	Comercio Total (dólares) (%)
	Todos los capítulos	5 202 697 669 (100%)	12 742 753 569 (100%)	-7 540 055 900	17 945 451 238 (100.0%)
1	Cap. 84 (partes de aparatos electrónicos, de telecomunicación e informática; autopartes)	680 356 756 (13.1%)	3 700 361 190 (29.0%)	-3 020 004 434	4 380 717 946 (24.4%)
2	Cap. 87 (motores para vehículos) / (vehículos)	1 386 602 280 (26.6%)	1 247 590 069 (9.8%)	139 012 211	2 634 192 349 (14.7%)
3	Cap. 85 (aparatos de imagen, sonido y reproducción; y sus partes)	357 711 686 (6.8%)	1 950 892 655 (15.3%)	-1 593 180 969	2 308 604 341 (12.9%)
4	Cap. 29 (Productos químicos; ácido teréftálico; Medicamentos)	277 429 922 (5.3%)	784 744 921 (6.2%)	-507 314 999	1 062 174 843 (5.9%)
5	Cap. 27 (Petróleo)	808 395 150 (15.5%)	107 156 300 (0.8%)	701 238 850	915 551 450 (5.1%)
Total	5 principales capítulos	3 510 495 794 (67.5%)	7 949 745 135 (70.1%)	-----	11 301 240 929 (63.0%)

Fuente: Cálculos hechos por el autor con datos de la Secretaría de Economía

En este mismo sentido, cabe destacar que las exportaciones de México se encuentran más concentradas que las europeas. Durante 1999, tan sólo las ventas de petróleo, vehículos y motores automotrices representaron 39.6% del total de las exportaciones

mexicanas a Europa. Estos productos dominan las grandes variaciones en los montos que México exporta hacia los países de la UE. Si en 1999 las exportaciones mexicanas crecieron 36.3% con respecto a 1998, este cambio se debió en una parte muy significativa al crecimiento de las ventas petroleras y de automóviles¹⁴⁴. Por su parte, la estructura de las exportaciones europeas a México se encuentra mejor distribuida. Así, las cien principales fracciones de la UE vendidas a México concentran, tan sólo, 38.8% del total de sus ventas a los mexicanos. En contraste, las 100 fracciones más vendidas por México hacia esa región correspondieron a 84.5% del valor total exportado a la UE en 1999.

La concentración de la estructura comercial permite subrayar varias características interesantes. La primera es que la gran mayoría de los productos que exporta México a la UE son fabricados por empresas europeas radicadas en México. Así, si tomamos las 10 fracciones que más exporta México a ese bloque (véase la **tabla 3**), se tiene que sólo el petróleo, la plata, el ácido tereftálico y ciertos productos dentro de la rama del acero no fueron producidos y exportados mayoritariamente por empresas europeas. En efecto, este es un indicador de que buena parte del comercio entre México y la UE corresponde al comercio intrafirma, lo cual revela la importancia que tiene la inversiones extranjera como promotor de las exportaciones mexicanas y del comercio total con Europa. Del lado europeo, las principales exportaciones hacia México (véase la **tabla 3**); revelan un fuerte flujo de productos con alto valor agregado (maquinaria, autopartes, partes y aparatos de transmisión y

¹⁴⁴ Entre 1998 y 1999 las exportaciones mexicanas hacia Europa crecieron en cerca de 1 313 mil millones de dólares. Este crecimiento se debió principalmente a las ventas de petróleo (cuyo precio aumentó) y del sector automotriz cuyas exportaciones de vehículos (fracciones 870323 y 870332), como el *New Beetle* producido por la *Volkswagen*, aumentaron considerablemente. En conjunto, estos dos sectores aumentaron sus ventas, durante 1999, en 960 mil millones de dólares.

medicamentos) que corresponden al comercio intrafirma en sectores como el automotriz, el químico, electrodomésticos y el de aparatos de comunicación.

Si buena parte de los intercambios entre México y la Unión Europea dependen del comercio intrafirma y de las ventas petroleras, entonces se hace evidente --como ya ha sido señalado en los capítulos anteriores-- que son pocos los nichos de exportación que poseen los exportadores mexicanos especializados en otras áreas. Así, el peso de la vecindad con los Estados Unidos, la falta de promoción y de mercados creados en Europa se encuentran detrás del pobre desempeño de un sector exportador mexicano deficitario frente a los europeos y altamente concentrado.

Tabla 3. Las 10 principales fracciones exportadas por México y la UE (1999)

Lugar	Principales Fracciones	Nombre (clasificación)	Monto exportado (Dólares) (%)*
1ra	Fracción más exportada por México hacia la UE	Aceites de petróleo (270900)	798 153 507 (15.3%)
1ra	Fracción más exportada por la UE hacia México	Autopartes (870829)	275 749 922 (2.2%)
2da	Fracción más exportada por México hacia la UE	Vehículos con motores de una cilindrada superior a los 1500 cm ³ pero inferior a los 3000 cm ³ (870323)	660 343 707 (12.7%)
2da	Fracción más exportada por la UE hacia México	Partes de aparatos de transmisión (85299012)	203 384 127 (1.6%)
3ra	Fracción más exportada por México hacia la UE	Vehículos con motores de una cilindrada superior a 1500 cm ³ pero inferiores a 2500cm ³ (870332)	601 229 335 (11.5%)
3ra	Fracción más exportada por la UE hacia México	Partes de vehículos (870850)	202 642 193 (1.6%)
4ta	Fracción más exportada por México hacia la UE	Partes y accesorios de máquinas de la partida 84.71 (847330)	168 119 816 (3.2%)
4ta	Fracción más exportada por la UE hacia México	Maquinaria (84798999)	155 504 777 (1.2%)
5ta	Fracción más exportada por México hacia la UE	Motores de una cilindrada superior a 1000 cm ³ (840734)	105 401 824 (2.0%)
5ta	Fracción más exportada por la UE hacia México	Aparatos para la licuefacción de aire u otros gases (841960001)	146 649 658 (1.2%)
6ta	Fracción más exportada por México hacia la UE	Plata en bruto (710691)	104 803 185 (2.0%)
6ta	Fracción más exportada por la UE hacia México	Vehículos con motores de cilindrada superior a 1750 cm ³ pero inferior a 2000 cm ³ (87032301)	145 269 414 (1.1%)
7ma	Fracción más exportada por México hacia la UE	Productos semi terminados de hierro o acero-- los demás de sección rectangular (720712)	104 368 688 (2.0%)
7ma	Fracción más exportada por la UE hacia México	Aparatos de transmisión (85252006)	133 703 202 (1.0%)
8va	Fracción más exportada por México hacia la UE	Autopartes de motor para vehículos-- identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de émbolo (pistón) de encendido por chispa (840991)	80 410 473 (1.5%)
8va	Fracción más exportada por la UE hacia México	Medicamentos (30049099)	124 931 362 (1.0%)
9na	Fracción más exportada por México hacia la UE	Autopartes y accesorios de los vehículos de motor de las partidas 8701 a 8705 -- Los demás (870829)	78 399 299 (1.5%)
9na	Fracción más exportada por la UE hacia México	Partes de aparatos electrónicos de telecomunicación e informática (98020014)	119 300 532 (0.9%)
10ma	Fracción más exportada por México hacia la UE	Ácido tereftálico y sus sales (291736)	66 922 724 (1.3%)
10ma	Fracción más exportada por la UE hacia México	Autopartes (870899)	114 820 575 (0.9%)

Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Internacionales, "Estadísticas", en www.secofi-snci.gob.mx.

*Porcentaje que representa la fracción dentro del total de exportaciones de México o la UE (según el caso) hacia la otra Parte

C) Posiciones y objetivos de negociación

a) Un empresariado heterogéneo: las posiciones previas al Acuerdo

En vísperas de las negociaciones, la Secofi había recibido ya las monografías que mostraban la situación de cada una de las diferentes ramas del sector productivo, así como sus demandas y prioridades¹⁴⁵. Cada industria sugirió los ritmos de desgravación, las reglas de origen y demás aspectos que debían obtener los negociadores mexicanos. Las reuniones llevadas a cabo entre los funcionarios de la Secofi y los diferentes sectores empresariales pusieron de manifiesto un cierto grado de polarización entre las pymes, los productores agrícolas y la gran industria. El empresariado mexicano es profundamente heterogéneo y sus opiniones e intereses varían según su actividad, tamaño, localización y tipo de mercado.

La idea de concretar un tratado comercial con la UE fue mucho menos controvertida de lo que fue la entrada de México al GATT a mediados de los ochenta o la firma del TLCAN. Sin embargo, parte de los empresarios representantes, tanto de las micro, pequeñas y medianas industrias, como los del sector agropecuario, mostraron sus reservas ante este acuerdo y, sobretodo, demandaron una apertura bien planeada --gradual y selectiva para los sectores más sensibles-- que fuera acompañada de una verdadera política industrial por parte del Estado. Dos de las más importantes organizaciones empresariales del país: la Canacintra, que representa a las pequeñas y medianas empresas, y el Consejo Nacional Agropecuario (CNA), fueron particularmente activas en este sentido, previniendo sobre los efectos que, a su juicio, tendría el acuerdo con Europa en caso de una mala negociación¹⁴⁶.

¹⁴⁵ La Secofi realizó más de 800 reuniones con los distintos sectores del empresariado mexicano. (<http://www.secofi-snci.gob.mx>)

¹⁴⁶ *El Financiero*, "Resistencia de industriales mexicanos al acuerdo con la UE", 30 de junio de 1998; *El Financiero*, "Objeciones de la IP al acuerdo con la UE", 15 de julio de 1998; *La Jornada*, "El agro no está listo para competir con la UE", 21 de julio de 1998; *El Financiero*, "Exigen a COECE

Los pequeños y medianos empresarios, generalmente productores de bienes de consumo tradicional, nacieron y prosperaron bajo el manto de la política de sustitución de importaciones; sin embargo el proceso de liberalización económica y la firma del TLCAN expusieron a este sector a la competencia de productos más competitivos. Esta pérdida de mercado ha llevado a un proceso de desindustrialización, en el que muchos pequeños y medianos industriales se están convirtiendo en distribuidores de productos extranjeros para compensar, como comerciantes, los beneficios que han perdido como productores. Más que oposición a este Acuerdo con Europa, considerado como parte de un proceso inevitable, las pymes hicieron saber sus temores sobre los efectos que podría tener sobre ciertas ramas como la alimentaria, bienes de capital, metal-mecánica, textil y confección, entre otras¹⁴⁷. A final de cuentas, su principal preocupación gira en torno al hecho de que¹⁴⁸: a) existe un rezago de la planta productiva nacional frente a la europea, no sólo en términos tecnológicos sino también en lo referente al cumplimiento de normas de calidad¹⁴⁹; b) las empresas no cuentan con apoyo por parte de la banca comercial para modernizarse y tienen que hacer frente a excesivas cargas fiscales; y, c) no cuentan con los recursos suficientes para viajar a Europa y participar directamente en las negociaciones¹⁵⁰. Así, la mayoría de las pymes, en sus reuniones con la Secofi,

evitar presiones para el acuerdo comercial con la UE”, 27 de julio de 1998; La Jornada, “Rechaza la Canacintra acordar el libre comercio con la UE”, 26 de septiembre de 1998; El Financiero, “Crece el rechazo en México al acuerdo con la UE”, 19 de octubre de 1998.

¹⁴⁷ El Financiero, “Indigesta a la rama alimentaria posible TLC con la UE”, 20 de julio de 1998; El Financiero, “Temor del sector de bienes de capital por el acuerdo con la UE”, 27 de julio de 1998; El Financiero, “Mantener de 10 a 15 años el gravamen a la UE, solicita la industria mueblera”, 26 de mayo de 1998.

¹⁴⁸ Inocente Reyes, Centro de Estudios Económicos de la Canacintra, entrevista personal realizada en agosto de 2000.

¹⁴⁹ Por ejemplo, el representante del sector mueblera de la Canacintra destacó que son mínimas las industrias de este giro que cuentan con la norma ISO 9000, que es una de las tantas normatividades demandadas en la región europea. (El Financiero, “Mantener de 10 a 15 años el gravamen a la UE, solicita la industria mueblera”, 26 de mayo de 1998).

¹⁵⁰ El Financiero, “Exigen a COECE evitar presiones para el acuerdo comercial con la UE”, 22 de julio de 1998.

insistieron en que el gobierno no debía dejarse presionar para acelerar los tiempos de desgravación demandados por cada sector (que van de 7 a 15 años), cuidar las reglas de origen y favorecer la importación de insumos antes que de bienes terminados¹⁵¹.

Del otro lado, los grupos empresariales más entusiastas ante este acuerdo lo constituyeron las empresas europeas establecidas en México, por ejemplo, la *Volkswagen*, la *Phillips*, *Saint Gobain*; o las grandes productoras de autopartes establecidas en México: *Teskid-Fiat*, *Mahle*, *Edscha México*, entre muchas otras¹⁵². A estos grupos hay que agregar las grandes empresas mexicanas con un importante mercado creado en Europa, como el *Grupo Modelo* o el *Grupo Alfa*, productor de ácido tereftálico, entre muchas otras, así como aquellos empresarios dedicados a la comercialización. Buena parte del comercio total entre México y la Unión Europea corresponde a los intercambios intrafirma, por lo que el interés de las transnacionales europeas en el Acuerdo con la UE, radica en la reducción de costos y oportunidades de inversión que significaría una reducción de los aranceles de ambas partes. Indiscutiblemente, la influencia de estas empresas, sobre ambas Partes, para concretar este Acuerdo fue crucial.

Como corolario, es interesante mencionar la evidente tensión que este tratado produjo en las grandes empresas estadounidenses establecidas en México, en sectores como el automotriz y de autopartes, el químico o el electrodoméstico, entre otros.

¹⁵¹ Inocente Reyes, Centro de Estudios Económicos de la Canacintra, entrevista personal realizada en agosto de 2000. Por lo que se refiere a los pequeños y micro empresarios éstos se encuentran, en su mayoría, marginados de toda forma de representación por lo que saben y se preocupan poco tanto de las negociaciones como del impacto que les causará la apertura comercial.

¹⁵² Las empresas transnacionales son el principal motor de las exportaciones mexicanas. A raíz de la crisis económica de 1982 --que entre otras cosas produjo una fuerte caída del consumo interno y una modificación del modelo económico-- las empresas transnacionales establecidas en el país tuvieron que adaptarse y orientarse hacia el mercado externo. De la mano de estas grandes empresas así como de aquellas que se instalaron en el país, México se fue consolidando a lo largo de los años ochenta y noventa como una potencia exportadora (véase Carlos Alba Vega, "Los empresarios mexicanos ante el TLC", en Gustavo Vega Cánovas (coord.), Liberación Económica y Libre Comercio en América del Norte: Consideraciones Políticas Sociales y Culturales, México, El Colegio de México, 1993, p. 227).

Empresas como *Ford*, *Chrysler*, *General Motors* o las grandes productoras de autopartes estadounidenses¹⁵³ radicadas en México pugnaron, a diferencia de sus competidoras europeas, por plazos de desgravación largos y por reglas de origen flexibles que les permitiesen exportar hacia Europa¹⁵⁴. Por otra parte, de inicio no todas las grandes empresas mexicanas mostraron un entusiasmo irrestricto hacia el Acuerdo. En sectores como el siderúrgico¹⁵⁵ y el de bebidas alcohólicas hubieron reservas importantes; también en el químico, ampliamente deficitario frente a la UE, que es el primer productor mundial¹⁵⁶ y en el textil¹⁵⁷.

Cabe mencionar que la mayor parte de estos temores expresados por diversos grupos empresariales tienen una base real; pero también es cierto que en algunos casos hubo una tendencia a magnificar las demandas exigidas (plazos de desgravación, reglas de origen, etc.) y los efectos negativos que podría tener el Acuerdo, como parte de un “juego de declaraciones” que buscaba presionar al gobierno mexicano para obtener la mejor negociación posible. En su momento se mencionarán los sectores que, una vez concluido el tratado, siguieron expresando sus temores y críticas.

¹⁵³ Ramón Suárez, Director Comercial de la Industria Nacional de Autopartes (INA), entrevista personal realizada en septiembre de 2000.

¹⁵⁴ *El Financiero*, “Piden gigantes automotores desgravación de 10 años en el acuerdo México-UE”, julio de 1999; *El Financiero*, “Beneficios parciales del TLC con Europa por inadecuada ley de trabajo prevé el CEESP”, 2 de julio de 1999.

¹⁵⁵ De acuerdo con las cifras de la Secofi, durante 1999, en el capítulo 72 (“Fundición, hierro y acero”). México registró importaciones por más de 350 millones de dólares, mientras que sus ventas sólo ascendieron a 168 millones de dólares.

¹⁵⁶ De acuerdo con las cifras de Secofi, durante 1999, los capítulos 29 (“Productos químicos orgánicos”) y 38 (“Productos diversos de la industria química”) significaron para la industria química mexicana un déficit de más de 350 millones de dólares.

¹⁵⁷ *El Financiero*, “Rechazan siderúrgicas al acuerdo comercial entre México y la UE: asegura CANACERO”, 3 de marzo de 1999; *El Financiero*, “Temer empresarios mexicanos al “poderío” de la UE”, 6 de abril de 1999; *El Financiero*, “Beneficios parciales del TLC con Europa por inadecuada ley de trabajo prevé el CEESP”, 2 de julio de 1999; *El Financiero*, “La apertura comercial con la Unión Europea. irrelevante para textiles”, 3 de noviembre de 1999.

En el sector agropecuario, brutalmente polarizado, hubo un clivaje importante en torno al convenio con Europa¹⁵⁸. Los empresarios agrícolas más dinámicos del país, los productores de algunas frutas, flores, hortalizas y exportadores de café, tenían fuertes expectativas ante este tratado; del otro lado, los productores de cárnicos, lácteos, granos, cereales y semillas oleaginosas, consideran que la competencia europea sería desastrosa para sus sectores. Los temores son reales; la producción agrícola europea, además de ser muy superior en términos tecnológicos y de productividad, se encuentra subsidiada por la Política Agrícola Común de la Unión Europea¹⁵⁹. En el marco de la PAC, las exportaciones de trigo, pollo, carne de res, lácteos, azúcar, frutas de temporal, entre otras, son subsidiadas. Cabe mencionar que en muchos de estos productos, la industria agrícola mexicana, “ya golpeada por el TLCAN”, es particularmente débil, lo cual explica el firme rechazo del CNA hacia este Acuerdo.

En diversas ocasiones el Presidente del Consejo Nacional Agropecuario hizo declaraciones fuertes, señalando que en lugar de promoverse una apertura de mercado --para solucionar el problema de abastecimiento alimentario-- debería diseñarse un esquema de políticas de apoyo para que el país llegue a ser autosuficiente en los productos esenciales en la alimentación. Además, justificó el recelo de su sector, dada la experiencia del TLCAN, en la que “no fuimos debidamente alertados ni entrenados para estar compitiendo con esa economía”; y donde se abrieron “las fronteras a

¹⁵⁸ El sector agrícola mexicano se encuentra desde los años setenta en una crisis crónica que fue agravada por el TLCAN. Gran parte de los productos básicos son importados (maíz y soya, por ejemplo). Por otro lado, los productores hortícolas y frutícolas dedicados a la exportación son competitivos internacionalmente y gozan de un periodo de bonanza.

¹⁵⁹ La PAC se encuentra sentada en cuatro grandes pilares: 1) un régimen de comercio exterior restrictivo frente a terceros; 2) un esquema de compras con precios de intervención para mantener los precios al productor en un nivel predeterminado; 3) apoyo a los precios de mercado y subsidios a la exportación; 4) pagos directos a los productores (Ruth Ormelas, “Tratado de Libre Comercio México - Unión Europea”, Actividad Económica, México, Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C. num 215, 1999, p. 21).

nuestras espaldas”, por lo que así no es posible esperar nuevas inversiones en el sector¹⁶⁰.

b) Delineando los objetivos de la negociación comercial

El gobierno mexicano estaba listo para dar inicio a una difícil negociación con la primera potencia comercial del mundo: la Unión Europea. El tiempo comenzaba a agotarse y para llevar a cabo este proyecto sexenal, los negociadores mexicanos, tendrían que lidiar no sólo con quince países que en conjunto poseen un economía de las mismas proporciones que la estadounidense sino también con las demandas de su heterogéneo sector empresarial. La negociación se perfilaba ya difícil en sectores como el automotriz, el agrícola, el textil, el del plástico, el químico, el de autopartes, el siderúrgico, entre otros. ¿Cuáles tendrían que ser los objetivos más generales de la delegación mexicana para esta negociación?

De forma muy general y esquemática, el empresariado mexicano demandó una apertura gradual, de entre 5 y 10 años, para cerca de 70% de las fracciones. Plazos que protegieran a los sectores sensibles y en los cuales primero se desgravasen los insumos y bienes de capital. Además, de acuerdo a la experiencia acaecida en el TLCAN, era vital obtener, mediante este convenio, mayor certidumbre en torno a todos aquellos recursos que pudieran convertirse en medidas no arancelarias, como las normas sanitarias, la legislación en materia de *dumping*, prácticas desleales, etc.

En esta negociación, la principal prioridad del gobierno mexicano sería la de eliminar los altos “picos arancelarios” que imponen los europeos para muchas exportaciones dinámicas provenientes de México. En efecto, muchos productos con un amplio potencial de ventas, como “la cerveza” (que paga un arancel de 14%) están

¹⁶⁰ La Jornada, “El agro no está listo para competir con la Unión Europea”, 21 de julio de

sometidos a altas barreras arancelarias a pesar de ser beneficiarios de la cláusula de NMF. Otros productos, no incluidos en el Sistema General de Preferencias, que también cuentan con altos aranceles son: el jugo de naranja (18.4% a 40.6%) y las manufacturas de plástico (7.3%). El caso del café crudo en grano es interesante porque paga un arancel de 4%, aunque no hay producción en la UE. Esto mismo sucede en el caso del plátano, producto que está muy protegido para beneficiar a los países ACP. Por otro lado, hay fracciones que a pesar de estar incorporadas al SGP pagan aranceles a penas inferiores a la cláusula de NMF, lo que nos habla del alcance insuficiente de este esquema. Dentro de esta categoría se encuentran productos como el aguacate cuyo arancel varía de 3.5% a 6%, en tanto que el arancel de NMF va de 4% a 7.5%. Este es también el caso del tequila, el garbanzo, el ácido tereftálico, entre otros¹⁶¹.

Otro tema clave para los negociadores mexicanos fue el de los sectores automotriz y de autopartes. Tan sólo cinco de las fracciones más importantes de estas dos ramas representan casi 30% de las exportaciones mexicanas a Europa. En torno a estos sectores, los objetivos de los negociadores mexicanos debían ser: un tratamiento favorable para los exportadores europeos establecidos en México, así como cierta protección del mercado mexicano (para conciliar las demandas de las productoras estadounidenses) y la obtención de reglas de origen flexibles que no excluyan a las productoras norteamericanas del mercado europeo.

Las reglas de origen, aún más importantes que los plazos de desgravación, se perfilaban también como un tema central de esta negociación. La industria mexicana, al tener bajos niveles de integración y al ser muy dependiente de insumos

1998.

¹⁶¹ Arnulfo R. Gómez, "Las relaciones económicas de México con la UE", *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 49, num. 11, 1999, p. 983.

provenientes de los Estados Unidos y otros países no europeos, necesitaba, en su mayoría, obtener de esta negociación reglas de origen flexibles que le permitiesen cumplir con el contenido originario necesario para exportar a la Unión Europea a un costo rentable¹⁶². Por otro lado, en sectores como el textil, ciertas reglas de origen debían ser rígidas para evitar recibir importaciones “trianguladas”, a través de Europa, de productos provenientes de países como Marruecos. En el sector agrícola, además de eliminar los picos arancelarios para las exportaciones más dinámicas, la delegación mexicana tendría que abocarse al difícil problema de los subsidios que otorga la UE mediante su PAC a las exportaciones de productos lácteos, cárnicos, cereales, entre otros.

Del lado de los europeos, su objetivo principal era tener una entrada al mercado mexicano que se sincronizara con la apertura que México ofreció a los Estados Unidos y Canadá en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Para obtener esta paridad con el TLCAN (*Nafta Parity*), los europeos debían buscar un acceso total al mercado mexicano para sus productos industriales en el 2003 (fecha en la que quedarán liberalizados los productos manufacturados en el mercado de América del Norte). En este plano, los países de la UE buscaban la reducción de los costos de algunos insumos y partes que son enviados desde Europa para muchas de sus filiales (autopartes, partes de aparatos de transmisión, maquinaria, etc.), así como la reducción de los aranceles para productos terminados, como los automóviles, productos electrodomésticos y electrónicos, entre muchos otros. En lo que respecta al sector agrícola y agroindustrial, la Comisión Europea evitaría crear algún precedente en este Acuerdo (de apertura o eliminación de subsidios) que pusiera en riesgo su

¹⁶² Por reglas de origen flexibles se puede entender aquellas que demanden un contenido regional menor a 50% y aquellas que permitan la aplicación del llamado “salto arancelario”, es decir, la posibilidad de incorporar insumos provenientes de otras regiones si éstos son transformados.

PAC. Por otro lado, al igual que la delegación mexicana, buscaba la eliminación de los “picos arancelarios” impuestos por su contraparte para productos con alto potencial exportador, entre los que destacan los vinos y las bebidas alcohólicas.

En los siguientes capítulos se analizará como entraron en juego todas estas variables durante la negociación, así como los resultados generales de este Acuerdo comercial entre México y la Unión Europea.

Capítulo IV. Las nueve rondas de negociación técnica (noviembre 1998 – noviembre 1999)

Con la llegada del mes de noviembre de 1998 todo estaba listo para la última y más importante etapa de este largo proceso iniciado desde 1995. Los equipos estaban conformados ya. Al frente de la Unión Europea estaría el Director para América Latina, Francisco da Cámara, y el Jefe de la Unidad para América Central y México, Mendel Goldstein; México sería representado por Herminio Blanco, su Secretario de Comercio y por su embajador ante la UE, Jaime Zabudovsky. Además, ambas Partes tendrían un representante para cada una de las mesas en las que se dividió la negociación. Se esperaba la conclusión de las conversaciones antes del verano de 1999, para que así –tras pasar por la aprobación del Senado mexicano, del Parlamento Europeo y de los órganos legislativos de cada miembro comunitario-- el Acuerdo entrara en vigor en enero del año 2000.

La negociación se alargó más de lo esperado y el tiempo se volvió progresivamente en un factor de peso que fue bien aprovechado por la UE. Este Acuerdo era un proyecto fundamental dentro de la política exterior mexicana y su conclusión no podía extenderse más allá de 1999, ya que ambas Partes tendrían agendas muy complicadas a lo largo del siguiente año. Durante el año 2000, Europa esperaba la puesta en marcha de la zona Euro, la celebración de elecciones parlamentarias y la apertura de un importante proceso de reformas. La Presidencia de Ernesto Zedillo entraba a su último año e iniciaba en México un delicado y competitivo proceso de elecciones. Así pues, la delegación mexicana tuvo que negociar no sólo ante los “Quince” sino también ante el tiempo.

A) Las primeras cinco rondas (noviembre 1998 – mayo 1999)

Entre noviembre de 1998 y mayo de 1999 tuvieron lugar las primeras cinco, de las nueve rondas de negociación que habrían de llevarse entre México y la Unión Europea¹⁶³. Durante estos siete meses de conversaciones, las posiciones iniciales fueron demasiado dispares como para que se lograran acuerdos importantes. No fue sino hasta la última ronda de negociación --celebrada en noviembre de 1999-- cuando se pactaron los aspectos más sensibles del Acuerdo. Para el mes de mayo de 1999 se estaba sólo a mitad del camino y aunque se habían tocado ya los temas esenciales, éstos quedaban aún muy lejos de resolverse, a pesar de las largas discusiones que suscitaron.

Sin duda alguna, fueron las pláticas sobre el régimen de desgravación arancelaria de productos manufacturados las que absorbieron la mayor atención de los negociadores de ambas Partes. Siendo que más del 90% del comercio entre México y la UE se concentra en los productos industriales, era evidente que éste sería uno de los puntos más difíciles de la negociación. El gobierno mexicano y los representantes europeos iniciaron con visiones diametralmente opuestas sobre el ritmo al que deseaban liberalizar sus importaciones. Así, estas cinco primeras rondas de negociación atestiguaron la insistencia, por parte de la UE, para que México mejorara su oferta. Otros capítulos también se comenzaron a tocar: unos, como el agrícola y el de compras gubernamentales, dejaron ver lo difícil que sería resolverlos; y, otros, como los de competencia y propiedad intelectual, fueron menos espinosos.

¹⁶³ La primera ronda de negociaciones se llevó a cabo entre el 9 y el 13 de noviembre de 1998; la segunda fue del 18 al 22 de enero de 1999; la tercera se desarrolló entre el 8 y el 13 de marzo del mismo año, la cuarta inició el 12 de abril y terminó el día 16 de ese mes; y la quinta ronda de negociaciones tuvo lugar del 17 al 21 de mayo.

a) Las pláticas sobre desgravación arancelaria durante las cinco primeras rondas

Este tema se trató desde la segunda ronda de negociaciones donde, con base en los tiempos demandados por su empresariado, el gobierno mexicano ofreció desgravar para el 2010 la totalidad de los productos manufacturados provenientes de Europa. Los países de la UE hicieron una propuesta mucho más rápida ya que ofrecieron a los mexicanos la libre entrada de sus productos industriales para el 2003. La oferta europea era sumamente atractiva, y éstos esperaban una propuesta similar por parte de México. Aunque las dos Partes confiaban en que se llegaría a un acuerdo sobre este punto, el ambiente que se respiraba al inicio de las pláticas era más bien de recelo y tensión. Los problemas se remontan a la decisión del gobierno mexicano, en pleno inicio de negociaciones, de instrumentar un nuevo paquete fiscal para 1999 que preveía un incremento de 3% a 9% sobre sus aranceles para aquellos países que no fuesen socios comerciales de México. Por su puesto, entre los afectados se encontraban los quince países de la UE. El poco tacto político de esta decisión irritó a los europeos, quienes vieron en esta reforma una excusa para subir “el piso” a partir del cual se desgravaría la entrada de sus productos a México. Buena parte de la segunda ronda se concentró en este tema y, tras el disgusto de los países de la UE¹⁶⁴, la delegación mexicana terminó por retractarse parcialmente al pactar con los europeos una cláusula de tipo “*Stand Still*” donde se aseguraba que, para efectos del Acuerdo, el “piso” de la desgravación sería el prevaleciente en 1998¹⁶⁵. Solucionado este problema, la tercera ronda de conversaciones inició con la invitación, por parte de los representantes europeos, a que México mejorara su oferta de desgravación (véase la tabla 1).

¹⁶⁴ La Jornada, “Comisión Europea: el paquete fiscal, “unilateral y obsoleto””, 13 de enero de 1999.

Tabla 1. Oferta de desgravación de productos manufacturados durante la tercera ronda

(Porcentaje de fracciones desgravadas)	2000 (entrada en vigor)	2003	2005	2010
Oferta de la UE	80%	20%	-----	-----
Oferta de México	35%	-----	30%	35%

Fuente: El Financiero, "Temas candentes podrían trabar negociaciones comerciales entre México y la UE", 12 de abril de 1999.

El mandato de negociación que debía cumplir la delegación europea le exigía lograr, de forma prioritaria, la apertura del mercado mexicano de bienes industriales para el 2003. En efecto, los países de la UE sabían que para el año 2003 México desgravaría la gran mayoría de los productos manufacturados provenientes de los Estados Unidos, por lo que éstos querían contar con las mismas condiciones y obtener la llamada *Nafta Parity* (Paridad TLCAN). Los mexicanos buscaron durante la cuarta ronda tentar el terreno y dar una muestra de apertura al mejorar discretamente su postura (véase tabla 2). Sin embargo, la nueva propuesta no fue suficiente para satisfacer a los europeos.

Tabla 2. Oferta de desgravación de productos manufacturados durante la cuarta ronda

(Porcentaje de fracciones desgravadas)	2000 (entrada en vigor)	2003	2005	2010
Oferta de la UE	80%	20%	-----	-----
Oferta de México	47%	5%	6%	42%*

*Estos aranceles se desgravarían progresivamente, desde el primer año del acuerdo mediante nueve reducciones arancelarias anuales a finalizarse en el 2010.

Fuente: El Financiero, "Modifica México su propuesta de desgravación ante la UE", 14 de abril de 1999.

La delegación de México sabía ahora que tendría que presentar una mucho mejor oferta para avanzar en las negociaciones; por ello, al concluirse la cuarta ronda, se realizaron reuniones con los industriales mexicanos para analizar una posible flexibilización de la postura adoptada. Al mismo tiempo, sin embargo, los

¹⁶⁵ El Financiero, "Bajo presión, las pláticas con la UE", 27 de enero de 1999.

funcionarios mexicanos hacían saber a la prensa que no otorgarían a los países de la UE la *Nafta Parity*. Los europeos no veían argumentos serios que justificaran la postura de México: en una entrevista, el representante de la UE en México, Manuel López Blanco, calificó como ilógico el hecho de que los empresarios mexicanos pidiesen una apertura a 10 años siendo que, en muchos sectores, “el 90% de sus importaciones viene de los EEUU” mismas que serán liberalizadas completamente para el 2003¹⁶⁶.

Un mes después, en mayo, durante la quinta ronda de negociaciones, la delegación mexicana sorprendió a muchos por la generosidad de su nueva propuesta. Bajo este esquema, la liberalización completa de los productos industriales de los países de la UE se efectuaría tres años antes, es decir para el 2007, en vez del 2010. Más significativo aún, dentro de esta nueva propuesta del gobierno mexicano, fue la reducción de 30% a todos sus aranceles tan pronto como entrase en vigor el Acuerdo (véase la tabla 3).

Tabla 3. Oferta de desgravación de productos manufacturados durante la quinta ronda

(Porcentaje de fracciones desgravadas)	2000 (entrada en vigor)*	2003	2005	2007
Oferta de la UE	82%	18%	-----	-----
Oferta de México	47.6% *Todos los aranceles mexicanos se reducirán en un 30% a la entrada en vigor del Acuerdo	5.1%	5.6%	41.7%* *A desgravarse progresivamente, desde el primer año del Acuerdo mediante siete reducciones arancelarias anuales a finalizarse en el 2007.

Fuente: Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, “Avances de la negociación comercial México – UE”, 4 de marzo de 2000; en <http://www.secofi-snci.gob.mx>.

Voces en el sector empresarial mexicano criticaron de inmediato esta nueva propuesta de desgravación arancelaria. Los industriales descontentos afirmaban que, a pesar de los intentos de la Secofi por venderles la idea de que se les protegería hasta el 2007,

¹⁶⁶ El Financiero. “Excesiva y sin argumentos sólidos, la posición de México en las negociaciones con la UE”, 26 de abril de 1999.

en realidad esta reducción de 30% significaba, *de facto*, una apertura total del mercado mexicano en el 2005; ya que –explicaban-- “aquellos aranceles que están actualmente a niveles de 10% o 15% estarán en 2% o 3% en el 2005; lo que no representa una protección real a la industria”¹⁶⁷.

b) Las negociaciones en el sector agrícola y otros capítulos durante las cinco primeras rondas

El sector agrícola presentó una lógica distinta a la de los productos manufacturados. En este ámbito, los europeos no buscaban como prioridad la entrada de sus productos para el 2003. Más bien, en este caso, las desavenencias entre México y Europa giraron en torno a los subsidios que otorgan los países de la UE, en el marco de la Política Agrícola Común, a ciertos productos¹⁶⁸. Ante este problema, la delegación mexicana tomó la decisión de suspender las conversaciones sobre aquellos productos subsidiados --como los granos, los productos cárnicos y lácteos-- hasta que los europeos no eliminasen estos apoyos. Sin embargo, las negociaciones no quedaron totalmente cerradas y se concentraron en otros temas. La delegación mexicana buscó con especial interés la rápida desaparición de aranceles para varios productos con potencial exportador como las hortalizas, las frutas tropicales, los espárragos, la miel, el aguacate, el café y los jugos cítricos¹⁶⁹. Estas negociaciones fueron especialmente duras: había productos como el plátano, el mango, la piña y el aguacate --que no son producidos en Europa-- para los cuales los representantes de la UE pedían plazos de desgravación a diez años con el fin de proteger a sus antiguas colonias: los países

¹⁶⁷ *El Financiero*, “México ablanda su postura ante la UE: ofrece apertura total en el 2007”, 18 de mayo de 1999.

¹⁶⁸ *El Financiero*, “Allanan el camino para concluir en 99 el acuerdo con la Unión Europea”, 9 de marzo de 1999. Cabe recordar que según el Consejo Nacional Agropecuario de México, la UE, mediante su PAC, canaliza anualmente 70 millones de dólares en apoyo a la producción agrícola.

ACP. México se encontró también con el problema de que muchos de estos productos poseían una tasa arancelaria demasiado alta para ingresar a Europa. Por ejemplo, en el caso de ciertos jugos y concentrados, los europeos aplicaban aranceles de hasta 70%, cuando en el resto del mundo los más altos eran de 15%. La negociación agrícola en materia de reglas de origen fue igualmente difícil, ya que los europeos buscaban establecer un régimen de contenido originario muchas veces restrictivo para los mexicanos. Por ejemplo, como declaró un negociador mexicano respecto al caso del café: “nuestro país pretende que sea considerado como producto de la región aquél cosechado en México, pero la UE quiere que la semilla y los fertilizantes sean también originarios de la nación”¹⁷⁰. Así, al igual que como sucedió con las negociaciones sobre productos manufacturados, las conversaciones en el sector agrícola no habían arrojado hasta entonces resultados claros. Por otro lado, sin mayor avance, empezaron a discutirse otros capítulos fundamentales del Acuerdo como, los de compras gubernamentales, solución de controversias y prácticas desleales. Los únicos resultados alentadores se dieron en las mesas de competencia y propiedad intelectual, donde para la quinta ronda ya estaban finalizadas las negociaciones técnicas.

¹⁶⁹ El Financiero, “Productos agropecuarios mexicanos recibirán el visto bueno de la UE”, 18 de marzo de 1999.

¹⁷⁰ El Financiero, “El sector de alimentos frena el libre comercio con la UE”, mayo 1999.

B) De la sexta a la octava ronda (junio 1999 - octubre 1999)

Hasta entonces los resultados habían sido pocos pero quedaban aún cuatro rondas más en las cuales se definiría el rumbo del Acuerdo¹⁷¹. La delegación mexicana se vio sorprendida por la firmeza con la que los europeos demandaron la apertura total de sus fronteras en el 2003. Los intentos de los negociadores mexicanos por mejorar su oferta estaban constreñidos por una parte importante de su empresariado en sectores tan diversos e importantes como el automotriz, el agrícola, el siderúrgico y el textil, que se resistían a una apertura demasiado rápida frente a los europeos.

Durante las siguientes rondas, el gobierno debía entonces cabildear ante los representantes empresariales y de la COECE, una mejora de la oferta mexicana. Esta tarea sólo sería posible si se le garantizaba a los empresarios mexicanos reglas de origen que fuesen atractivas. Sin embargo, la inflexibilidad mostrada por la Comisión Europea, cuya estrategia fue llevar los puntos clave de la negociación hasta el último momento, le restó argumentos y dificultó la creación de consensos entre el gobierno mexicano y su empresariado. Todo parecía indicar que si de una u otra forma los mexicanos no otorgaban a los europeos la *Nafta Parity* (es decir, la desaparición de aranceles para los productos manufacturados en el 2003), el Acuerdo no se concluiría jamás.

¹⁷¹ La sexta ronda de negociaciones se llevó a cabo del 16 al 22 de junio. la séptima tuvo lugar del 19 al 23 de julio y la octava se celebró entre el 7 y el 15 de octubre.

a) La desgravación arancelaria y las reglas de origen de la sexta a la octava ronda

La actitud mantenida por la UE durante las cinco primeras rondas causó molestia entre algunos industriales mexicanos, quienes cuestionaron la generosidad de la oferta de desgravación europea, haciendo notar que éstos querían “vender doblemente” los compromisos ya adoptados en la Ronda Uruguay de 1994, de bajar para el 2003 sus aranceles a una tasa promedio de 3.7% para los productos manufacturados de todo el mundo¹⁷². Así, los empresarios argüían que, en realidad, esta oferta no era tan atractiva como insistía la UE y que no representaba una ventaja significativa para México¹⁷³. A mediados de junio inició la sexta ronda de negociaciones y los representantes de la Comisión Europea rechazaron la oferta de desgravación presentada por la delegación mexicana durante la quinta ronda (**véase la tabla 3**). Sin embargo, se llegó a un punto de acuerdo en el que la UE reconoció la asimetría entre las Partes y aceptó que México otorgara completamente la libre entrada de manufacturas hasta el 2007 siendo que ella lo haría en el 2003. Pero los europeos dejaron también en claro su condición de que a partir del año 2003 México no tendría

¹⁷² En efecto, según el reporte de la Organización Mundial de Comercio sobre la política comercial de la UE, el compromiso de los “Quince” fue reducir sus aranceles promedio para productos industriales del 38% que se registraba ese año, a un 3.7% para el 2003. También se comprometieron a eliminar completamente sus aranceles para el año 2000 para gran parte de los productos farmacéuticos, el acero, muebles, algunos juguetes, jabones y detergentes. Sin embargo, indicaba el informe, algunos sectores “sensibles” como el textil y el automotriz no cambiarán en gran medida sus aranceles. En el sector agrícola, los europeos se comprometieron a reducir en 36% sus niveles arancelarios para el 1 de julio del 2001. En otro reporte hecho por la OMC, esta vez el del 2000, se anunciaba que la UE cumplía con los compromisos adquiridos en la Ronda Uruguay de 1994 debido a que éstos tenían ya un arancel promedio de 4.2% en 1999. Sin embargo, este reporte censuraba el proteccionismo europeo en sectores como el textil así como la aplicación de subsidios mediante la PAC. (Véase World Trade Organization, “Trade Policy Reviews: European Union-July 2000”, 4 de Julio de 2000, en www.wto.org).

¹⁷³ El Financiero, “La propuesta mercantil de la Unión Europea no es una ganga”, 2 de junio de 1999; El Financiero, “Acelerarán México y la UE las negociaciones del tratado comercial”, 1 de julio de 1999.

aranceles mayores a 5%¹⁷⁴. La delegación mexicana, quien parecía estar satisfecha con la propuesta europea, debía de consultar aún este esquema de desgravación con sus industriales. La prensa recoge diversas voces de descontento, de empresarios del cuarto de junto y de representantes de los sectores textil, calzado, bienes de capital, automotriz y siderúrgico¹⁷⁵, no sólo ante esta flexibilización de la posición mexicana, que significaba otorgar a los europeos la *Nafta Parity*, sino también por la falta de información¹⁷⁶. Los industriales lanzaban la idea de que en aras de concluir el acuerdo con rapidez, se sacrificaba su sustancia, aunque reconocían que una buena negociación en reglas de origen era la última oportunidad del gobierno para lograr un buen Acuerdo. En distintas ocasiones, los funcionarios de la Secofi rechazaron que hubiera precipitación o falta de información por parte del gobierno ya que durante los últimos ocho meses se habían realizado cerca de 600 reuniones de consulta con el sector privado mexicano¹⁷⁷.

¹⁷⁴ Esta propuesta buscaba que aquellos productos que pagaban un arancel de 35% (o superior) para entrar a México, no tengan un arancel mayor a 20% a la entrada en vigor del Acuerdo; ya que sólo así no habría ningún arancel superior a 5% en el año 2003. Muchos de los productos que cuentan con aranceles de entre 20% y 30% pertenecen a los sectores textil y del calzado (El Financiero, "Inflexibilidad en las negociaciones México-UE", 23 de junio de 1999; El Financiero, "Acuerdan México y Europa libre comercio en el 2007", 19 de junio de 1999; El Financiero, "Acelarán México y la UE las negociaciones del Tratado comercial", 1 de julio de 1999).

¹⁷⁵ El temor que se suscitó en el sector agrícola en torno a los subsidios se repitió en el caso de la siderurgia. En una entrevista, Manuel López Blanco expresó que los gobiernos de la UE no proporcionan subsidios directos a la exportación siderúrgica y que "Europa otorga menos subsidios al acero que los EEUU". Por otra parte, recordaba que "la mayor parte de las exportaciones europeas [en el sector siderúrgico] no compiten con productos similares mexicanos" (El Financiero, "Evitar posturas religiosas y dogmáticas: Manuel López Blanco", mayo de 1999).

¹⁷⁶ Según un estudio del Centro de Estudios del Sector Privado (CEESP) perteneciente al CCE, sectores tan competitivos como el automotor, el siderúrgico y el textil se han opuesto tácitamente a que el plazo máximo de desgravación arancelaria sea de siete años, y se han pronunciado por uno de diez años. Cabe decir que en el sector automotriz fueron los fabricantes de origen estadounidense –Ford Motor Company, General Motors y Daimler-Chrysler-- quienes no vieron con buenos ojos la flexibilización de la postura mexicana (El Financiero, "Beneficios parciales del TLC con Europa por inadecuada ley del trabajo, prevé el CEESP", 2 de julio de 1999; El Financiero, "Piden gigantes automotores desgravación de 10 años en el acuerdo México-UE", julio de 1999; El Financiero, "Aceleran México y la UE las negociaciones del tratado comercial", 1 de julio de 1999; El Financiero, "Presiona Secofi al sector privado para que acepte demandas de la UE", julio de 1999).

¹⁷⁷ El Financiero, "Falso que se sacrifique a la industria en la negociación con la UE: Secofi", 16 de julio de 1999.

En julio inició la séptima ronda de conversaciones, para la cual, más de cien empresarios integrantes del cuarto de junto viajaron a Bruselas, y donde a pesar de las expectativas, se avanzó muy poco en los capítulos de desgravación arancelaria y reglas de origen. Aunque se habían resuelto ya 80% de las reglas de origen, en el 20% restante se encontraban muchas de las fracciones más importantes del Acuerdo; es decir, las pertenecientes a los sectores automotriz, textil, autopartes, químico, siderúrgico, entre otros. Así pues, sin haberse resuelto estas fracciones clave, la delegación mexicana no podía pronunciarse sobre el tema de desgravación arancelaria —concretamente sobre la demanda europea a México de eliminar sus picos arancelarios para el 2003—, por lo que se tuvo que suspender este asunto hasta que se aclarara el panorama en la mesa de reglas de origen¹⁷⁸.

De forma general, Europa —quien posee un alto grado de integración— buscó reglas de origen estrictas, es decir, con un elevado porcentaje de contenido regional; mientras que los empresarios mexicanos demandaron normas de origen más laxas¹⁷⁹. Un industrial mexicano ejemplificaba claramente este problema: “En el caso de la fabricación de un auto ellos pueden cumplir más fácilmente con la integración regional, ya que son 15 naciones y pueden usar llantas, motores y faros de varios países por lo que se les ha dicho que consideren la posición de México, que es una sola nación”¹⁸⁰. En efecto, uno de los sectores más conflictivos en la negociación fue el automotriz ya que, ante la superior integración de este sector en Europa (casi de 90%), muchos productores de vehículos y autopartes establecidos en México pedían

¹⁷⁸ El Financiero, “Aranceles y reglas de origen atorán el acuerdo con la UE”, 20 de julio de 1999; El Financiero, “Retraso en tiempos para firmar acuerdo comercial con la UE”, 22 de julio de 1999.

¹⁷⁹ No en todos los sectores la delegación mexicana demandó reglas de origen laxas, en otros casos, como los del sector textil y calzado, se pidieron reglas de origen muy estrictas que buscaban protegerse de la exportaciones “trianguladas” a través de Europa. (El Financiero, “Definen México y la Unión Europea las reservas en servicios financieros”, 5 de agosto de 1999).

¹⁸⁰ El Financiero, “Inflexibilidad en las negociaciones México—UE”, 23 de junio de 1999.

un porcentaje de contenido original que no fuese superior a 40%, mientras que los europeos demandaban reglas de origen del orden de 60%¹⁸¹. Los europeos justificaban su postura señalando que, en el TLCAN, los EEUU obtuvieron una regla de origen de 60% en el sector automotriz; y recordaban también a los mexicanos que un acuerdo con bajas tasas de contenido originario inhibiría las inversiones extranjeras hacia México, condenándolo a ser un país maquilador¹⁸².

A pesar de que durante la octava ronda se resolvieron muchas diferencias en sectores como el del calzado, gracias al cabildeo de la Secofi, las negociaciones permanecieron estancadas de nueva cuenta en el tema de las reglas de origen. Tras casi un año de negociaciones México, y la UE habían acordado ya ocho de los once capítulos del Acuerdo; sin embargo, temas clave, como los de reglas de origen, compras gubernamentales y algunos aspectos del sector agrícola, seguían estancados¹⁸³. El tiempo apremiaba porque ambas Partes sabían que de no concluirse las negociaciones durante 1999, retomar y finalizar las conversaciones el próximo año, sería muy difícil. Con premura se anunciaba una novena ronda para noviembre, donde –como declaró Herminio Blanco-- se tendrían que “tomar decisiones políticas”

184

¹⁸¹ El Financiero, “Discrepancias en la AMIA para negociar con la UE”, 20 de septiembre de 1999.

¹⁸² El Financiero, “Aún insalvables las divergencias comerciales con la UE”, 17 de septiembre de 1999.

¹⁸³ El Financiero, “Imposible que arranque el libre comercio con Europa en Enero”, 13 de octubre de 1999; El Financiero, “Desconcierta a empresarios el triunfalismo de Secofi con la UE”, 16 de octubre de 1999.

¹⁸⁴ La Jornada, “En julio del 2000 podría entrar en vigor el TLC con Europa”, 19 de octubre de 2000.

b) Las negociaciones en el sector agrícola y otros capítulos de la sexta a la octava ronda

Poco antes de que diera inicio la sexta ronda de negociaciones, Herminio Blanco anunció informalmente que no se iba a incluir un capítulo sobre prácticas desleales en el Acuerdo. Desde los primeros meses de la negociación, los industriales mexicanos habían insistido en la necesidad de un capítulo de esta naturaleza (similar al capítulo XIX del TLCAN), debido a la desconfianza que éstos sentían hacia el manejo que pudieran hacer los europeos de su legislación en materia de *dumping*¹⁸⁵. Europa rechazó desde un principio esta petición e insinuaba que, en realidad, los mexicanos buscaban una aplicación poco estricta de las reglas *antidumping*, por lo que sugerirían la resolución de estos problemas –en caso de presentarse-- ante la Organización Mundial de Comercio. Herminio Blanco, ante el enojo de algunos empresarios, justificaba su postura debido a los problemas que significaba incorporar un capítulo de prácticas desleales para los miembros de la UE (quienes tendrían que reformar sus constituciones), y porque, finalmente, los intereses de los empresarios mexicanos quedarían salvaguardados por medio de la OMC¹⁸⁶.

Uno de los temas clave para México fue el agrícola. Aliviando las inquietudes de los agricultores mexicanos, los problemas suscitados en torno a los subsidios de la PAC se resolvieron durante la séptima ronda de pláticas al colocarse --por iniciativa europea-- en “lista de espera” a los granos, los lácteos, el azúcar y los productos cárnicos. En efecto, la Comisión Europea había preferido dejar la negociación de estos productos para el 2003 antes que renunciar a su PAC. Sin embargo, esto no

¹⁸⁵ Este temor se fundaba en experiencias previas como la de la industria del cemento, o por las reglas europeas en torno al uso de puertos, así como por el hecho de que en ciertos casos los países de la UE exigen a las exportaciones mexicanas que no ingresen solamente durante un mes determinado sino a lo largo de todo el año (*El Financiero*, “Nueva estrategia de México para negociar el libre comercio con la Unión Europea”, 14 de junio de 1999).

evitó que la negociación agrícola tomara un rumbo muy similar al de las conversaciones sobre productos manufacturados.

Para la octava ronda ya había un bosquejo claro de los plazos, categorías y montos de desgravación en el sector agrícola (véase tabla 4), sin embargo, varios temas frenaban aún el avance de esta mesa.

Tabla 4. Oferta de desgravación en el sector agrícola a la octava ronda**

Valor porcentual liberalizado	2000 (entrada en vigor) ("%" en valor)	2003 ("%" en valor)	2008 ("%" en valor)	2010 ("%" en valor)	Lista de espera* ("%" en valor)
Oferta de la UE	57.0%	9.7%	1.8%	2.1%	29.4%
Oferta de México	26.8%	5.2%	1.9%	4.0%	62.1%

** Adicionalmente a estos plazos de desgravación se podrá acordar el otorgamiento de cuotas arancelarias para productos de interés de las Partes.

* Los productos incluidos en la Lista de espera tendrán posibilidad de ser renegociados en el 2003.

Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, "Avances de la negociación México-UE", marzo de 2000, en <http://www.secofi-snci.gob.mx>

Los temas que trabaron la mesa agrícola fueron: la definición de las reglas de origen, la fijación de cuotas y de regímenes arancelarios que llevarían ciertos productos clave, así como la exigencia, por parte de la delegación mexicana, de incluir un capítulo de normas sanitarias y fitosanitarias¹⁸⁷. Sin duda alguna, los mayores problemas se presentaron en la negociación de unas cinco decenas de productos agrícolas que eran vitales para México: el café industrializado, los plátanos, las hortalizas, las flores, el aguacate, los jugos cítricos, el garbanzo, el mango, la piña, las frutas congeladas y el huevo procesado. México pidió la liberalización inmediata para alrededor de la mitad de estos productos y el establecimiento de cuotas atractivas para el resto. A pesar de

¹⁸⁶ El Financiero, "Desistiría México de negociar prácticas desleales con la UE", 4 de junio de 1999.

¹⁸⁷ Los empresarios agrícolas mexicanos tenían especial interés en un capítulo de esta naturaleza para evitar que este tipo de normas se convirtiesen en barreras no arancelarias. Se buscaba una clarificación normativa para reglamentar el ingreso de productos y el reconocimiento de las llamadas "zonas libres de enfermedades". La insistencia en incluir este capítulo se explica porque éste concierne especialmente a productos estratégicos como las hortalizas, el aguacate o el huevo, y debido

que la UE no es un oferente de muchos de estos productos, la delegación europea mantuvo la firme postura de incluir la mayor parte de estas fracciones en la “lista de espera” o de otorgarles cuotas pequeñas de exportación¹⁸⁸. Aunque se resolvieron a favor fracciones importantes como las del café industrializado (donde la regla de origen favoreció a los productores mexicanos) el aguacate y la miel (que recibieron buenos cupos de exportación), Europa continuaba ofreciendo cuotas muy poco atractivas para la mayoría de los productos mexicanos competitivos. En otros casos, como el del plátano, las posibilidades de inclusión se veían cada vez más lejos¹⁸⁹. En el sector agrícola quedaba aún por resolverse 15% de las fracciones --casi todas ellas relevantes--; la suerte de estos productos dependería entonces no sólo del *trade-off* que se realizaría durante la novena ronda al interior de la mesa agrícola, donde los europeos buscarían la entrada inmediata de sus vinos y bebidas espirituosas¹⁹⁰, sino también de la negociación en su conjunto¹⁹¹. En el sector pesquero se vivían los mismos problemas que en el sector agrícola en cuanto a la discusión de cuotas y reglas de origen.¹⁹²

Otro capítulo que quedó pendiente para la novena ronda de negociaciones fue el de compras gubernamentales. Los empresarios mexicanos ocupados por el tema querían evitar a toda costa la participación de Petróleos Mexicanos (Pemex) y la Comisión Federal de Electricidad (CFE) en este capítulo. En efecto, aunado a las

a las malas experiencias que han tenido los agricultores mexicanos en esta materia con los EEUU (El Financiero, “Atorado, el acuerdo con la UE en la mesa agrícola”, 1 de julio de 1999).

¹⁸⁸ El Financiero, “Retraso en tiempos para firmar acuerdo comercial con la UE”, 22 de julio de 1999.

¹⁸⁹ El Financiero, “Desinterés de agroindustriales por la oferta de la Unión Europea”, 25 de octubre de 2001.

¹⁹⁰ La industria mexicana, en ese sector, se oponía a una liberalización inmediata del vino, el brandy y el vodka; y en un lapso de cinco a siete años (El Financiero, “Estancadas las negociaciones entre México y la UE”, 14 de octubre de 1999).

¹⁹¹ El Financiero, “Fuera del acuerdo con Europa, los granos, lácteos y carne”, 25 de agosto de 1999.

pocas posibilidades que una empresa mexicana tendría en un concurso de licitación para una compra pública en Europa, los empresarios mexicanos temían verse marginados de su propio mercado, por lo que pedían a la Secofi la suspensión de este capítulo. Sin embargo esto era imposible, pues el compromiso de negociar este apartado se había firmado en el Acuerdo Interino. La única opción para la delegación mexicana era buscar que la inclusión de Pemex y la CFE quedase en la lista de espera por 10 años¹⁹³. Todos estos problemas pendientes en las mesas de acceso a mercados y compras gubernamentales --cuya resolución se veía muy difícil-- oscurecían el hecho de que los capítulos de solución de controversias, competencia, propiedad intelectual, movimientos de capital, inversión, normas técnicas y sanitarias, estaban prácticamente finalizados. Estas tres rondas fueron productivas, sin embargo la inflexibilidad de ambas Partes sobre los asuntos más importantes, dio una imagen de inmovilidad. Esto sucedió, en parte, porque la estrategia de los europeos fue dejar lo esencial para una ronda final donde todo se negociaría de manera global. Era enorme su interés en la eliminación de los picos arancelarios de México para el 2003; de lograr esta concesión, los representantes de la Comisión Europea cumplirían con la prioridad marcada por su mandato de negociación. Podía preverse entonces que, para la novena ronda, Europa no flexibilizarían sus posturas sin obtener, a cambio, una oferta que se acercara mucho a la *Nafta Parity*.

¹⁹² Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, "Avances de la negociación comercial México-UE", 4 de marzo de 2000 en <http://www.secofi-snci.gob.mx>

¹⁹³ *El Financiero*, "Intenta Herminio Blanco destrabar negociaciones con la UE", 18 de octubre de 1999; *El Financiero*, "Empeoraría" Europa su propuesta comercial; riesgo de que eleve los plazos de desgravación", 31 de mayo de 1999.

Tabla 5. Cronología de las ocho primeras rondas de negociación

Ronda	Principales problemas y avances
Primera Ronda Del 9 al 13 de noviembre de 1998 En la Cd. de México	Las Partes intercambiaron propuestas de textos de Comercio de bienes, Reglas de origen, Normas técnicas, Prácticas desleales, Servicios, Movimientos de capital y pagos, Competencia, Compras de gobierno, Propiedad intelectual y Solución de Controversias.
Segunda Ronda Del 18 al 22 de enero de 1999 En Bruselas	Se acordó llevar a cabo el intercambio de listas de desgravación arancelaria durante la tercera ronda y, para ello, se establecieron los parámetros de la liberalización. Surgió el problema en torno al nuevo paquete fiscal presentado por México para 1999 (que afectaba las exportaciones europeas y cambiaba la "tasa base" a partir de la cual se negociaría el Acuerdo); problema que se solucionó con la adopción por parte de México de una cláusula <i>Stand Still</i> en donde se indicaba que el piso de desgravación para México sería el prevaeciente en 1998.
Tercera Ronda Del 8 al 13 de marzo de 1999 En Bruselas	México y Europa presentaron sus respectivas ofertas de desgravación (véase la tabla 1). Se avanzó en la elaboración de las definiciones correspondientes al capítulo de Reglas de origen. En lo referente a normas, competencia, propiedad intelectual y solución de controversias se redujeron sustancialmente las diferencias en los textos.
Cuarta Ronda Del 12 al 16 de abril de 1999 En la Cd. de México	La delegación mexicana mejoró su propuesta de desgravación arancelaria para productos manufacturados (véase la tabla 2). Esta propuesta fue rechazada por los europeos. El gobierno mexicano declaraba a la prensa que no otorgarían a los europeos la <i>Nafta Parity</i> . Se acordaron las primera partidas en el tema de Reglas de origen.
Quinta Ronda Del 17 al 21 de mayo de 1999 En Bruselas	En los grupos de competencia y propiedad intelectual se finalizaron las discusiones técnicas. La delegación mexicana presentó una oferta de desgravación arancelaria mucho más atractiva (véase la tabla 3). Hay críticas de ciertos sectores del empresariado mexicano hacia esta propuesta. En el sector agrícola, se intercambiaban los principales intereses de acceso de ambas Partes después de que México había decidido no conversar sobre los productos agrícolas europeos que reciben subsidios en el marco de la PAC.
Sexta Ronda Del 16 al 22 de junio de 1999 En la Cd. de México	Herminio Blanco anunció que no se incluiría el capítulo de Prácticas desleales en el Acuerdo. En el sector agrícola, se resolvió incluir en "lista de espera" los productos cárnicos, lácteos, los granos y el azúcar. La Comisión Europea anunció que aceptaría una desgravación por parte de México hasta el 2007 para productos industriales, siempre y cuando éste no tuviese ningún arancel superior a 5% en el 2003.
Séptima Ronda Del 19 al 23 de julio de 1999 En Bruselas	Progresos en materia de salvaguardas, medidas sanitarias y fitosanitarias, cooperación aduanera y solución de controversias. Prácticamente se concluyeron a nivel técnico. En las discusiones sobre productos industriales, México reiteró su interés por obtener reglas de origen favorables. Quedaban aún 200 partidas por discutirse en materia de reglas de origen, cuya resolución se encontraba asociada a la negociación en materia de aranceles.
Octava Ronda Del 7 al 15 de octubre de 1999 En la Cd. de México	Se concluyó el capítulo de Salvaguardas. En el capítulo de Movimientos de capital y Pagos, prácticamente se consolidaban los textos. Las negociaciones estaban trabadas en tres grandes temas: definición de reglas de origen, aranceles y cupos para productos clave (industriales y agropecuarios) y el capítulo de compras gubernamentales. Prácticamente, 8 de las 11 mesas ya habían terminado las discusiones.

Fuentes: Utilización de las fuentes citadas a lo largo de este capítulo, así como de: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. "Avances de la negociación México-UE". 4 de marzo de 2000 en www.secofi-snci.gob.mx

C) La conclusión del Acuerdo: “el momento de las decisiones políticas”

a) La novena y última ronda (del 8 al 24 de noviembre de 1999)

Al iniciar esta vital sesión, los representantes del gobierno mexicano y de la Comisión Europea asumieron el compromiso de sólo concluir esta novena ronda hasta que quedara totalmente resuelto el Acuerdo. El “momento de las decisiones políticas” había llegado y progresivamente se registró una posición más moderada por parte de los representantes de la Comisión Europea, quienes junto con los mexicanos buscaron plazos de desgravación, reglas de origen y cuotas que conciliaran los deseos de ambos. Así, las trabas en la definición del contenido originario con el que tendrían que cumplir los productos exportados fueron desapareciendo al establecerse, en algunos casos, reglas de origen de transición. Esto significa que, durante los primeros años de entrada en vigor del Acuerdo, o hasta no cumplirse cierto monto de exportación, los europeos aceptarían las reglas de origen propuestas por México, para después tomar los porcentajes sugeridos por el viejo continente. De igual forma, Europa, o en su caso México, aceptaron las reglas de origen propuestas por su contraparte, a cambio de instaurar cuotas o a cambio de alargar los plazos de desgravación.

Bajo estos esquemas se fueron resolviendo las fracciones más sensibles dentro de sectores tan importantes como el agroindustrial, el automotor, el electrónico, el siderúrgico, el del calzado y el textil¹⁹⁴, entre otros. Por ejemplo, en el subsector de autopartes se comenzaron a fijar reglas de origen alrededor de 50%, cifra que estaba

¹⁹⁴ Ya era la segunda semana de maratónicas de negociaciones y se hablaba de que el 24 de noviembre se concluirían, luego de que los puntos álgidos comenzaron a destrabarse. Los últimos avances habían sido en la cadena de fibras, textil y vestido, donde se acordó permitir el comercio de hilos, ropa o telas de cualquier parte del mundo, siempre y cuando se respetaran ciertas cuotas de

entre la demanda de México de un promedio de 35% y la de la UE que iba hasta 60%¹⁹⁵. En el sector agrícola, la UE dejó de exigir la liberalización inmediata de los vinos y abrió cuotas interesantes para las frutas, las hortalizas y los espárragos. El plátano, junto con los jugos de cítricos y el huevo industrializado¹⁹⁶, continuaron siendo los productos con mayores complicaciones. En el caso del plátano, la UE se resistía a abandonar su complicado sistema de licencias y de aranceles diferenciados – mismo que es criticado por la OMC y del cual se espera su modificación-- por lo que la delegación mexicana optó por buscar la negociación de esta fracción en el 2003¹⁹⁷. La falta de acuerdo en torno a la mesa de compras gubernamentales, que fue una constante a lo largo de las ocho rondas anteriores, permaneció hasta las últimas horas de la negociación, junto con el sector automotriz.

Para estos avances, fueron fundamentales, los encuentros entre funcionarios de alto nivel, como el que sostuvieron Herminio Blanco y Pascal Lamy, Comisario de Asuntos Comerciales de la UE¹⁹⁸. Fue precisamente, tras estas reuniones, cuando comenzó a aclararse el panorama sobre las reglas de origen en el sector automotriz. Para este caso, se recurrió de nuevo a fórmulas intermedias, a reglas de transición, que iniciaban con porcentajes de integración nacional flexibles, que durante el siguiente lustro aumentarían progresivamente hasta llegar a niveles de 60%, tal y como lo demandaban los europeos. Así, tras dieciséis días de maratónicas negociaciones, el 24

exportación que se definirían. En este sector había todavía oposición a otorgar la ausencia de picos arancelarios a los europeos.

¹⁹⁵ El Financiero. "México y UE insisten en cerrar negociaciones comerciales" 12 de noviembre de 1999.

¹⁹⁶ "El presidente de la Unión Nacional de Avicultores, Cesar de Anda Molina, explicó que se autorizó una cuota de 500 toneladas de huevo libre de patógenos libre de arancel, lo cual rebasó las expectativas mexicanas, pero no se incluye el huevo industrializado" (La Jornada, "Cárnicos, lácteos y granos. fuera de la negociación", 22 de noviembre de 1999)

¹⁹⁷ El Financiero. "El plátano frena la apertura agrícola entre México y la UE", 16 de noviembre de 1999.

¹⁹⁸ El Financiero. "Fin de semana para consultas, pide la UE a México", 13 de noviembre de 1999; El Financiero. "Parcial aceptación de UE a la propuesta de reglas de origen", 16 de noviembre de 1999.

de noviembre de 1999 se anunció el fin de las negociaciones técnicas del Acuerdo. El gobierno del Presidente Zedillo concluía el proyecto más importante de su política exterior y la Comisión Europea daba un paso importante dentro de su estrategia de expansión comercial.

Si esta última etapa se resolvió gracias a la actitud más abierta de los europeos en torno a la definición de ciertas reglas de origen y cupos, es evidente que este cambio –como es de esperarse en toda negociación— no fue gratuito. Simplificando, se puede decir que el *trade-off* final entre México y la UE correspondió a una flexibilización europea a cambio de que la delegación mexicana aceptará que, para el 2003, ninguno de sus aranceles fuese superior a 5%. De esta manera, la Comisión Europea cumplió prácticamente con su mandato de obtener la llamada *Nafta Parity*; es decir, condiciones de entrada a México muy cercanas a las que tendrán los Estados Unidos y Canadá en el 2003¹⁹⁹. Para el gobierno mexicano, otorgar la *Nafta Parity* significó la llave que le permitió concluir definitivamente esta negociación; una negociación en la cual –por reciprocidad— alcanzaría plazos, cupos y reglas de origen para sus productos estratégicos²⁰⁰. A pesar de que se sabía que esta decisión molestaría a algunos sectores de su empresariado, la delegación mexicana se inclinó, tal como sucedió cuando aceptó la cláusula democrática, por el pragmatismo²⁰¹.

¹⁹⁹ *El Financiero*, “Propuesta de México para abrir las compras de CFE, Pemex y CNA”, 18 de noviembre de 1999; *El Financiero*, “Pendientes, sólo detalles técnicos en las negociaciones con Europa”, 24 de noviembre de 1999.

²⁰⁰ Al respecto, Jacobo Zaidenweber, Subcoordinador de la COECE comentó: “Yo creo que se entregó relativamente el *Nafta Parity*, a cambio de otras cosas como reglas de origen y accesos a mercados por los cuales nosotros luchamos. No se entregó un *Nafta Parity* puro, se obtuvieron reglas de origen más parecidas a las que queríamos” (Entrevista personal realizada en agosto de 2000). En este mismo sentido fueron las opiniones vertidas por Frédéric Fournier, funcionario de la Comisión Europea encargado de las relaciones con México y quien participó directamente en las negociaciones (Entrevista personal realizada en marzo de 2001)

²⁰¹ *El Financiero*, “Concluyen negociaciones con la Unión Europea”, 23 de noviembre de 1999.

Independientemente de la evaluación que se haga de este Acuerdo, se debe de hacer notar la importancia que tuvo la variable del tiempo dentro de esta negociación. Como ya se ha dicho, los europeos –quienes sabían de lo estratégico que era el para el gobierno mexicano concluir el Acuerdo antes de que terminara 1999— supieron jugar con los tiempos y retrasar lo más posible las negociaciones²⁰². Aunque lo más importante son los resultados y no los tiempos, no deja de ser sorprendente el hecho de que las fracciones más sensibles se hayan resuelto durante la última semana de la novena ronda de negociaciones. Hay una percepción --que posiblemente no es generalizada-- de que esta negociación fue “precipitada” durante la última ronda. Es un hecho que al final se tomaron “decisiones políticas”, algunas sin consultar a los empresarios, lo cual, como reconoce el Subcoordinador de la COECE, nos permite hablar de “precipitaciones”²⁰³. Sin embargo, varios de los empresarios y funcionarios entrevistados para este estudio subrayaron²⁰⁴: 1) la importancia de terminar oportunamente las negociaciones era prioridad tanto de México como de la UE; 2) la incertidumbre y el desgaste político que hubiera significado no finiquitarlo en ese momento; 3) las difíciles “agendas” de las dos Partes durante el siguiente año; 4) se acercaba el final de la Presidencia portuguesa de la UE y, en un plazo más largo, de la Presidencia en México; 5) el resultado final es lo que importa, y este es un acuerdo equilibrado.

²⁰² Frédéric Fournier, Relaciones con México - Comisión Europea, entrevista personal realizada en marzo de 2001

²⁰³ “Si hubo precipitaciones porque llegan momentos en los que se toman algunas decisiones o se rompe todo un esquema por el que se había luchado mucho: es muy atractivo sumar un TLC con la UE” (Jacobo Zaidenweber (Subcoordinador de la COECE) entrevista realizada en agosto de 2000).

²⁰⁴ Estos puntos están basados en las entrevistas hechas a: a) Jacobo Zaidenweber, Subcoordinador de la COECE, agosto de 2000; b) Frédéric Fournier, funcionario de la Comisión Europea encargado de las relaciones con México y participante en las negociaciones, marzo de 2001; c) Carlos Almada, ex-embajador de México en Portugal, octubre de 2000; d) Lic. Cuevas, Director de la AMIA, septiembre de 2000; e) Ramón Suárez, Director de Comercio de INA, septiembre de 2000; f) Guillermo Miller, Director de Comercio Exterior de la ANIQ, septiembre de 2000.

Aunque es muy difícil saber en qué medida, la premura a la hora de negociar este Acuerdo, afectó y debilitó realmente los intereses de la delegación mexicana; ésta no deja de ser una pregunta interesante.

El interés de la UE, a nivel institucional-burocrático, en concluir rápidamente las negociaciones queda muy bien retratado por el embajador Carlos Almada:

Había gran interés de sacarlo rápido de ambas Partes. Para Europa era importante por su necesidad de no mostrarse como área aislada y [...] mostrar este Acuerdo como un logro en sus relaciones con América Latina. Situación que es aún más relevante, el haber llegado a un acuerdo omnicomprendido [con México], en el contexto de las dificultades que se habían tenido con Mercosur. Había voluntad de la UE y voluntad de la presidencia en turno [Portugal] porque las relaciones llegaron a ser buenas [...] Portugal quería entregar un buen resultado en un tema que ya había logrado consenso²⁰⁵

Una vez firmado el Acuerdo, la opinión general del empresariado mexicano, al menos la emitida por sus órganos oficiales de representación, fue muy positiva y contrasta con las críticas que se llegaron a escuchar por parte de algunos sectores durante los meses anteriores. Así, en conferencia de prensa, Jorge Marín Santillán, Presidente del CCE, Ramón Iriarte, Representante del CNA²⁰⁶, Alejandro Martínez, Presidente de la Concamin, Federico Sada González, Presidente del Consejo mexicano de comercio exterior (Comce) y Juan Gallardo Thurlow, Presidente de la COECE, resaltaron los beneficios obtenidos, sobretodo en materia de reglas de origen y en lo concerniente al sector agropecuario y automotriz, así como las oportunidades que traerá este Acuerdo, principalmente en materia de inversión²⁰⁷. Herminio Blanco señaló que en el sector automotriz se llegó a un arreglo importante que permitirá la exportación de vehículos y la protección del mercado nacional²⁰⁸. Así pues, sectores que habían sido muy

²⁰⁵ Entrevista personal realizada con Carlos Almada, ex-embajador de México en Portugal, octubre de 2000.

²⁰⁶ El Financiero, "Satisfacción del CNA por el Acuerdo comercial con la UE", 13 de diciembre de 1999; El Financiero, "TLC con Europa campo fértil para las exportaciones agropecuarias", 10 de enero de 2001.

²⁰⁷ El Financiero, "México no otorgó el Nafta Parity a países comunitarios", 25 de noviembre de 1999.

²⁰⁸ El Financiero, "Apertura comercial total con la UE en el 2007", 25 de noviembre de 1999.

difíciles de negociar como el automotriz, el de autopartes, el del calzado, el del plástico²⁰⁹ y el siderúrgico, se mostraron conformes²¹⁰. Sólo en sectores como el textil, el pesquero²¹¹, el de bienes de capital (el menos beneficiado por el Acuerdo) y en menor medida en la industria de autopartes, se escucharon críticas. Las voces más radicales en contra de este convenio provinieron de la Asociación Nacional de Industriales de la Transformación (ANIT) y de la llamada Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC). Esta organización de pequeños y micro empresarios y esta ONG, con amplios vínculos entre sí, criticaron de manera general esta negociación. Éstas acusaron a los negociadores mexicanos por haber firmado un acuerdo que, a su juicio, será muy negativo para la planta productiva nacional, ya que no toma en cuenta las asimetrías entre México y los países de la UE, y solamente beneficiará a las empresas transnacionales europeas y a los grandes empresarios mexicanos. Así, la RMALC y la ANIT censuraron, entre otros muchos aspectos, la ausencia de plazos de desgravación más amplios, que protejan mejor a los empresarios mexicanos, la falta de regulación y de requisitos de desempeño para la IED proveniente de Europa, la inexistencia de disposiciones en materia laboral y ecológica en este tratado, así como el poco alcance de la cláusula democrática²¹².

A final de cuentas, según el Subcoordinador de la COECE, de forma muy aproximada se puede decir que no más de 30% del empresariado mexicano no estuvo

²⁰⁹ Así lo declaró Juan Manuel Álvarez, Presidente de la Asociación Nacional del Plástico (ANIPAC), en El Financiero, "Desconoce la IP su situación dentro del acuerdo con la UE", 26 de noviembre de 1999.

²¹⁰ Entrevistas realizadas con el Lic. Cuevas, Director de la AMIA; Ramón Suárez, Director de Comercio de la INA; y Rafael Merino, Presidente de la Cámara Nacional de la Industria del Calzado, agosto de 2000.

²¹¹ El Financiero, "Desconoce la IP su situación dentro del acuerdo con la UE", 26 de noviembre de 1999; El Financiero, "Malestar de pescadores por el acuerdo con la UE", 3 de diciembre de 1999.

²¹² Véase la página de información de la RMALC en www.rmalc.org.mx. Entrevista personal realizada con Adán Rivera, Presidente de la ANIT, septiembre de 2000.

absolutamente conforme con el Acuerdo (y esto con oposiciones distintas)²¹³. Hubo pues, una aceptación general del Acuerdo. La Canacindra, organización que representa a las pequeñas y medianas empresas, dio también una opinión favorable al Acuerdo, aunque reconociendo que las pymes pertenecientes a los sectores de bienes de capital, textil, entre otras, podrán verse afectadas. A pesar de que tanto las autoridades europeas como las mexicanas insistieron en que este tratado beneficiará en gran medida a las pymes, su mayor preocupación, de acuerdo con la Canacindra, es la competencia desleal por parte de algunos países asiáticos, así como la ausencia de un régimen fiscal favorable, créditos y programas gubernamentales de ayuda. Sin estas premisas, será muy poco el efecto positivo del tratado sobre las pymes²¹⁴.

²¹³ Jacobo Zaidenweber, Subcoordinador de la COECE, entrevista realizada en agosto 2000.

²¹⁴ Inocente Reyes, Coordinador de análisis económico de la Canacindra, entrevista personal realizada agosto de 2000.

b) La aprobación del Acuerdo

Antes de analizar con un poco más de detalle el resultado final de este Acuerdo, revisaremos, brevemente, su proceso de ratificación final. Como se recordará, el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, se firmó como tal, el 8 de diciembre de 1997; faltaba entonces la aprobación de las negociaciones técnicas. Éstas tomaron forma bajo dos “Decisiones del Consejo Conjunto”, que son parte integrante del Acuerdo:

- La Decisión del Consejo Conjunto del *Acuerdo Interino* sobre *Comercio* y Cuestiones relacionadas con el Comercio entre México y la Comunidad Europea

y

- La Decisión del Consejo Conjunto del *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación* entre México y la Comunidad Europea

Ambas poseen objetivos distintos:

- La primera se refiere al “*Comercio de Bienes*” y a las cuestiones relacionadas con esta actividad. Así pues, en la primera decisión --conforme a lo dispuesto por el *Acuerdo Interino*-- se establece lo acordado al respecto en las mesas de: 1) Acceso a Mercado (desgravación arancelaria de productos industriales, agrícolas y pesqueros); 2) Reglas de Origen; 3) Competencia; 4) Propiedad Intelectual; 5) Solución de Controversias; 6) Compras Gubernamentales; 7) Normas Técnicas; y 8) Normas Sanitarias y Fitosanitarias.
- La segunda se refiere al “*Comercio de Servicios*” y a las cuestiones relacionadas con esta actividad. Así pues en la segunda decisión --conforme a lo dispuesto por el *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación*-- se establece lo acordado al respecto en las mesas de: 1) Comercio de Servicios, Inversión y Pagos Relacionados; 2) Propiedad Intelectual; y 3) Solución de Controversias.

La primera sólo debía de ser aprobada, además del Senado mexicano, por el Parlamento Europeo y el Consejo de Ministros de la UE, ya que toca temas bajo competencia de la Comunidad. La segunda, además de ser ratificada por el Senado mexicano, debía de ser aprobada únicamente por los quince poderes legislativos de los Estados Miembros de la UE, ya que trata temas bajo la competencia exclusiva de

los gobiernos de los países que integran la Unión Europea. Para la aprobación de ambas decisiones no se presentaron grandes dificultades. El Senado mexicano aprobó, tras cuatro horas de debate, las dos decisiones el 20 de marzo del 2000, con 89 votos a favor, 11 votos en contra y 2 abstenciones. Los Senadores de los partidos PRI y PAN resaltaron el valor estratégico de este Acuerdo y los efectos positivos que tendría sobre las inversiones, las exportaciones y el empleo en México. Los votos en contra, provinieron de los senadores pertenecientes al PRD, quienes criticaron en sus intervenciones “la inconstitucionalidad del Acuerdo”, así como “las concesiones hechas a los europeos” que, desde su punto de vista, acrecentarán las desigualdades en México²¹⁵.

Tras la aprobación del Parlamento Europeo de la “Decisión sobre comercio de bienes”²¹⁶, todo quedó listo para la firma, el 23 de marzo del año 2000, de la “Declaración de Lisboa”, que selló el fin del proceso de negociaciones del Acuerdo comercial.

La aprobación de la “Decisión sobre servicios” llevó más tiempo. Para finales de junio del 2000, ésta había recibido el visto bueno de catorce de los quince poderes legislativos de los integrantes de la Europa unida, sólo faltaba la ratificación del parlamento italiano. El Acuerdo estaba programado para entrar en vigor el 1 de julio y, de no obtener una respuesta afirmativa por parte de Italia, quedarían suspendidos los capítulos sobre servicios, inversiones, cooperación, entre otros. Mucho se especuló sobre las causas de la negativa italiana a aprobar la Decisión. Se mencionaban

²¹⁵ El Financiero, “Ganan Transnacionales en el TLC con la UE”, 26 de febrero de 2000; La Jornada, “No debe ser ratificado el TLC México-UE”, 2 de marzo de 2000; La Jornada, “Irreflexivo aval del PRI y PAN al TLCUE, advierte Calderón”, 6 de marzo de 2000; La Jornada, “Aprobarían Acuerdo con la UE”, 9 de marzo de 2000; El Financiero, “Aprueban en México y en Europa el TLC”, 21 de marzo de 2000.

²¹⁶ El Parlamento Europeo aprobó la Decisión sobre comercio de bienes el 16 de marzo de 2000 con 322 votos a favor, 55 en contra y 10 abstenciones (La Jornada, “aprueban eurodiputados el

problemas de agenda; otros veían el reflejo de la inconformidad del gobierno italiano ante la Comisión Europea ,quien había otorgado a México una excesiva cuota de 30 000 toneladas para exportar jugo de naranja, y, finalmente, corría también el rumor de que los parlamentarios italianos esperaban el desarrollo de las elecciones federales del 2 de julio de 2000 en México. Esta última presunción resultó ser la correcta ya que, tras conocerse los resultados de la contienda electoral, el Parlamento italiano aprobó la “Decisión sobre servicios” con lo que entró en pleno vigor el Acuerdo²¹⁷.

TLCUE”, 16 de marzo de 2000; El Financiero, “Aprueba el PE el TLCUE con México”, 17 de marzo de 2000).

²¹⁷ El Financiero, “Rechazaría Italia el Acuerdo México-UE”, 11 de febrero de 2000; Reforma, “Aprueba Italia Acuerdo México-UE”, 18 de julio de 2000.

Capítulo V. Los puntos principales del Acuerdo

Sin pretender hacer un análisis exhaustivo ni omnicomprendivo, y sin la intención de emitir juicios absolutos ni definitivos, este quinto y último capítulo recogerá algunos de los aspectos más interesantes e importantes de la “Decisión sobre Comercio de Bienes” y la “Decisión sobre Comercio de Servicios”. En el capítulo anterior se mencionó cómo, salvo ciertas excepciones, esta negociación fue bien recibida por la mayoría de los empresarios mexicanos; ahora se buscará dar una perspectiva un poco más completa de su contenido en materia comercial y de inversión. Vale la pena insistir que en este tratado comercial se negociaron más de 11 000 fracciones, por lo que un análisis responsable y completo de su contenido requeriría una nueva investigación de grandes proporciones. Sin embargo, en las páginas siguientes, se examinará de forma muy general:

- 1 los principios, plazos de desgravación, reglas de origen y principales capítulos que ordenan esta liberalización comercial de bienes;
- 2 algunos aspectos de la evaluación hecha tanto por la Secofi como por la Comisión Europea sobre esta negociación;
- 3 la suerte que tuvieron los principales diez productos industriales y agrícolas que exportan tanto México como la UE;
- 4 los principios y modalidades de la liberalización de servicios y capitales.

A) La liberación de bienes

La “Decisión sobre Comercio de Bienes” establece una serie de disposiciones y principios generales que guían la liberación de bienes. Algunos de éstos son:

- La liberalización progresiva y recíproca del comercio de bienes en un periodo máximo de diez años, donde se abrirán también los mercados de contratación pública y se establecerá un mecanismo de solución de controversias así como un sistema de consulta en materia de competencia y propiedad intelectual (art. 1 y art.2)
- A partir de la entrada en vigor del Acuerdo ninguna Parte aumentará ni introducirá nuevos aranceles al comercio bilateral (art. 3)
- Cada Parte, previa decisión del Consejo Conjunto, deberá estar dispuesta a reducir sus aranceles más rápido que lo previsto o a mejorar las condiciones de acceso de la otra Parte, si su situación económica general y la del sector en cuestión así lo permiten (art. 3).
- Se otorgará “Trato Nacional” en materia de tributación y de reglamentos interiores (art. 13 y art.26).
- Cuando haya escasez de productos alimenticios esenciales, dificultades en la balanza de pagos, o cuando así lo requiera la protección de la salud humana, animal o vegetal, entre otras; se podrá suspender definitiva o temporalmente, dependiendo del caso, las exportaciones o importaciones de las Partes (art. 16, art.21 y art.22). También se negoció exentar definitivamente del comercio bilateral, productos como la ropa y los autos usados, entre otros (art. 34).
- El Comité Conjunto supervisará la práctica de esta Decisión y tomará las medidas apropiadas para el ejercicio de sus funciones (art. 48).
- Esta Decisión entrará en vigor el 1 de julio de 2000 (art. 49).

A continuación daremos cuenta de los plazos de desgravación pactados, así como de los principales productos que podrán verse beneficiados por este tratado comercial.

a) Liberalización de los productos industriales

La Comunidad Europea se comprometió a:

- Eliminar el 1 de julio del 2000 todos sus aranceles correspondientes a aquellas fracciones originarias de México listadas en la categoría "A".
- Eliminar el 1 de enero del 2003, en cuatro plazos anuales, todos sus aranceles correspondientes a aquellas fracciones situadas en la categoría "B" (véase la tabla 1).

Por su parte, México se comprometió a:

- Eliminar el 1 de julio del 2000 todos sus aranceles correspondientes a aquellas fracciones originarias de la UE listadas en la categoría "A".
- Eliminar el 1 de enero del 2003, en cuatro plazos anuales, todos sus aranceles correspondientes a aquellas fracciones situadas en la categoría "B".
- Eliminar el 1 de enero del 2005, en seis plazos anuales, todos sus aranceles correspondientes a aquellas fracciones situadas en la categoría "B+".
- Eliminar el 1 de enero del 2007, en ocho plazos anuales, todos sus aranceles correspondientes a aquellas fracciones situadas en la categoría "C" (véase la tabla 1).

Tabla 1. Resultado final para la desgravación de productos manufacturados

(Porcentaje de fracciones desgravadas)	1 de julio de 2000* (Categoría "A")	2003 (Categoría "B")	2005 (categoría "B+")	2007 (Categoría "C")
Oferta de la UE	82%	18%	-----	-----
Oferta de México	47.6% *Ningún arancel, a la entrada en vigor, superior a 20%	5.1%	5.6%	41.7%

Fuente: Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, "Avances de la negociación comercial México-UE", 4 de marzo de 2000, en <http://www.secofi-snci.gob.mx>

En esta tabla se observa como México liberalizará sus productos no sólo en un plazo más largo con respecto a Europa, sino también con una intensidad menor. En efecto, mientras la UE desgravará todos sus productos industriales para el 2003, México en ese mismo año sólo habrá desgravado cerca de 52.7% de sus fracciones. Sin embargo, como se vio en el capítulo anterior, el acuerdo final entre México y la UE tuvo como condición que, para el 2003, los mexicanos no impusieran ningún arancel superior a 5% (véase la tabla 2).

Tabla 2. Tasa Base Mexicana de desgravación para las categorías “B+” y “C”

Tasa Base ²¹⁸ para los productos pertenecientes a las categorías “B+” y “C”	2000	2001	2002	2003	2004		2005		2006		2007	
	B+ y C	B+ y C	B+ y C	B+ y C	B+	C	B+	C	B+	C	B+	C
20%	18%	12%	8%	5%	2.5%	5%	0%	4%	0%	3%	0%	0%
15%	13%	10%	7%	5%	2.5%	5%	0%	4%	0%	3%	0%	0%
10%	8%	6%	4%	4%	2%	4%	0%	3%	0%	1%	0%	0%
7%	5%	4%	3%	2%	1%	2%	0%	2%	0%	1%	0%	0%
5%	4%	3%	2%	2%	1%	2%	0%	1%	0%	1%	0%	0%

Fuente: “Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto”, segunda sección, p. 60 en Diario Oficial de la Federación (Dir. Carlos Justo Sierra), tomo DLXI, no. 18, Talleres gráficos de México, México, 26 de junio de 2000.

De esta forma, los europeos consiguieron un arreglo que se asemeja en gran medida a la *Nafta Parity* que tanto habían demandado a lo largo de las negociaciones. En una entrevista, Manuel López Blanco, Representante de la Comisión Europea en México, dijo que aun cuando los negociadores mexicanos argumentaron que política y económicamente era muy difícil aceptar la *Nafta Parity*, “logramos nuestra demanda en un 80%”²¹⁹. De igual forma, en un informe de la Comisión Europea se dice, al respecto, que en el 2003:

De forma efectiva, este extremadamente rápido calendario de desmantelación pondrá a los operadores económicos de ambas Partes en igualdad de condiciones a las de otros socios preferenciales [Estados Unidos] en un tiempo real²²⁰.

²¹⁸ Las tasas bases para la liberalización arancelaria, en el caso de México, serían las aplicadas durante 1998 (cláusula *Stand Still*). La UE, por su parte, aplicará las tasas de su Sistema Generalizado de Preferencias de 1998 o las consideradas en el año 2000, si estas resultasen ser más favorables para México.

²¹⁹ El Financiero, “Posible, anular el acuerdo con Europa en cualquier momento”, 20 de marzo de 2000.

²²⁰ The European Comisión, “EU-Mexico Free Trade Agreement”, 3 de julio de 2000 en www.europa.eu.int/comm/trade/bilateral/mexico/fta.htm

Buscando contrarrestar las críticas hechas por algunos sectores en México sobre el tema de la *Nafta Parity* (que fue vista por muchos como la apertura *de facto* del mercado mexicano en el 2003), Herminio Blanco contestó:

El 5% es una protección interesante. Ese porcentaje en la mayoría de las exportaciones es la utilidad. Y la gran mayoría de los productos quedan en 5% en el 2003 [...]. Europa exporta principalmente insumos productivos, partes, componentes, bienes de capital, ésa es la principal parte de las exportaciones y nosotros queremos tener aranceles baratos, bajos. Precisamente para hacer más competitivo al resto de la cadena en México. Una proporción pequeña de lo que nos exporta Europa son bienes de consumo, por lo general con precios elevados: ropa, zapatos, vinos, coñac; es decir, bienes de consumo para un estrato con ingresos altos²²¹.

A final de cuentas, la controversia que se suscitó en torno a este asunto durante las negociaciones, desapareció prácticamente al concluirse el Acuerdo. Posiblemente, esto se debió al hecho de que gran parte de las reglas de origen pactadas satisficieron a la mayoría de los sectores empresariales mexicanos y también porque la rápida liberalización de insumos y bienes de capital provenientes de Europa será un beneficio real para ciertos sectores. Sin embargo, existen otros factores por los cuales la rápida desgravación del sector industrial mexicano no causó tantas oposiciones como pudieron haberse esperado. Como bien hacen notar los representantes de dos importantes organizaciones empresariales: la ANIQ²²² (Asociación Nacional de Industrias de la Química) y de INA²²³ (Industria Nacional de Autopartes), al menos en lo que se refiere a sus respectivos sectores, la eliminación que hizo México de sus picos arancelarios, se debe también evaluar a la luz de que para el 2003, conforme a lo dispuesto por el TLC con Estados Unidos y Canadá, las industrias química y de autopartes norteamericanas exportarán a México sin tener que pagar aranceles, lo cual

²²¹ El Financiero, "La industria mexicana tiene que invertir para entrar a Europa", 29 de noviembre de 1999

²²² La ANIQ es una de las grandes asociaciones empresariales de México, ya que concentra 90% de la producción química y guarda entre sus filas a empresas tan importantes como Du Pont, Bayern, Celanese, Alfa, entre otras (Entrevista personal realizada al Ing. Guillermo Miller Suárez, Director de Información y Comercio Exterior de la ANIQ, septiembre de 2000)

relativiza los efectos de una rápida apertura con Europa. Así, todos estos factores diluyen significativamente en varios sectores el efecto que pudiera tener la eliminación de los picos arancelarios que marca este tratado comercial.

Sin embargo, sectores como el de bienes de capital, metal-mecánico, textil y en mucho menor medida el de autopartes, censuraron, al finalizar las negociaciones, la eliminación de los picos arancelarios y la rapidez de la apertura en general. En el ramo textil, las críticas provinieron de la Canaintex (Cámara Nacional de la Industria Textil) y de algunos corporativos importantes, quienes lamentaban la rápida desgravación y las excesivas cuotas que --desde su punto de vista-- otorgó México a un bloque con el cual se es deficitario por 117 millones de dólares²²⁴. Por todo esto, sentenciaron, su único recurso será aliarse con los europeos. Sin duda será muy interesante revisar, dentro de algunos años, la evolución del sector textil en su relación con la Unión Europea.

Para la Comisión Europea, uno de los puntos más favorables de esta negociación es el hecho de que cerca de la mitad de sus exportaciones a México entrarán libremente desde el inicio del Acuerdo (véase la tabla 1). En efecto, la Unión Europea logró la apertura inmediata para muchos productos que generan grandes ventas y que son, en su mayoría, insumos utilizados por las grandes ensambladoras europeas establecidas en México. Dentro de esta categoría se encuentran productos como los motores, los equipos de telecomunicaciones, los teléfonos celulares, los automóviles, numerosos productos farmacoquímicos, partes de televisores y radios (véase la tabla 3). Para tener una mejor idea del potencial

²²³ Los agremiados de la INA, nacionales y extranjeros, representan 85% de la producción en México de autopartes (Entrevista personal realizada al Ing. Ramón Suárez, Director de Comercio de la INA, en septiembre de 2000).

²²⁴ El Financiero, "Desechó el gobierno propuestas de la IP para el TLCUEM", 31 de marzo de 2000; El Financiero, "Desconoce la IP su situación dentro del acuerdo con la UE", 26 de noviembre

exportador que tiene Europa en estos productos, cabe recordar que los capítulos que engloban a estas fracciones (es decir, los capítulos 84, 87, 85 y 29) representaron un poco más de 50% de las exportaciones europeas a México y significaron poco menos de la mitad del déficit que registró México en su balanza comercial durante 1999 (véase la tabla 2. del Capítulo III). De igual forma, la Comisión Europea consideró como notable, la reducción arancelaria de la cual se beneficiarán los automóviles europeos que generaron más de 142 millones de dólares en ventas hacia México y cuyos aranceles bajarán de 20% a 3.3% a la entrada en vigor del Acuerdo para, posteriormente, desaparecer en el 2003²²⁵.

En México, la Secretaría de Comercio resaltó la sensible disminución de los aranceles europeos para productos en los que México es muy competitivo, como: los televisores (con un arancel que disminuirá de 14% a 7.4% en julio del 2000 y que desaparecerá finalmente en el 2003), los automóviles (que bajarán de 10% a 3.3% a la entrada en vigor y que desaparecerá finalmente en el 2003); el ácido tereftálico (cuya liberalización en el 2003 será muy atractiva para el *Grupo Alfa*); y diversos productos textiles²²⁶. Este tratado es especialmente importante para el sector automotriz establecido en México, cuyas dos fracciones más exportadas de automóviles sumaron más de 1 260 millones de dólares (más que las petroleras); es decir, un cuarto de las exportaciones totales de México a la UE.

de 2000: El Financiero. "La apertura comercial con la UE, irrelevante para textileros", 3 de noviembre de 1999.

²²⁵ The European Comisión, "EU-Mexico Free Trade Agreement", 3 de julio de 2000 en www.europa.eu.int/comm/trade/bilateral/mexico/fta.htm

²²⁶ También se ha resaltado que la mayoría de los productos provenientes de Europa, que accederán de manera inmediata a México son bienes de capital e insumos; mientras que entre el 2003 y el 2005 se desgravarán los medicamentos, los hilos y las telas así como los camiones y los autobuses, en el largo plazo (2007) se desgravarán el calzado, el vestido, el acero, los muebles, la perfumería, entre otros (Secretaría de Economía, Subsecretaría de Negociaciones Internacionales, "Análisis del TLC entre México y la Unión Europea: Productos Industriales" en www.economia-snci.gob.mx).

Tabla 3. Aranceles asignados a las 10 principales fracciones exportadas por México y la UE

Lugar	Principales Fracciones	Nombre (clasificación)	Tasa Base	Categoría
1ra	Fracción más exportada por México hacia la UE	Aceites de petróleo (270900)	0.0	A
1ra	Fracción más exportada por la UE hacia México	Autopartes (870829)	De 10 a 15	B y 2/
2da	Fracción más exportada por México hacia la UE	Vehículos con motores de una cilindrada superior a los 1500 cm ³ pero inferior a los 3000 cm ³ (870323)	4.4	B
2da	Fracción más exportada por la UE hacia México	Partes de aparatos de transmisión (85299012),	10	A
3ra	Fracción más exportada por México hacia la UE	Vehículos con motores de una cilindrada superior a 1500 cm ³ pero inferiores a 2500cm ³ (870332)	4.4	B
3ra	Fracción más exportada por la UE hacia México	Partes de vehículos (870850)	De 10 a 15	B y 2/
4ta	Fracción más exportada por México hacia la UE	Partes y accesorios de máquinas de la partida 84.71 (847330)	0.0	A
4ta	Fracción más exportada por la UE hacia México	Maquinaria (84798999)	Ex.	A
5ta	Fracción más exportada por México hacia la UE	Motores de una cilindrada superior a 1000 cm ³ (840734)	De 0.0 a 1.4	A
5ta	Fracción más exportada por la UE hacia México	Aparatos para la licuefacción de aire u otros gases (841960001)	Ex.	A
6ta	Fracción más exportada por México hacia la UE	Plata en bruto (710691)	0.0	A
6ta	Fracción más exportada por la UE hacia México	Vehículos con motores de cilindrada superior a 1750 cm ³ pero inferior a 2000 cm ³ (87032301)	20	(4/ 3.3% con cupo
7ma	Fracción más exportada por México hacia la UE	Productos semi terminados de hierro o acero-- los demás de sección rectangular (720712)	De 0.0 a 1.6	A
7ma	Fracción más exportada por la UE hacia México	Aparatos de transmisión (85252006)	15	A
8va	Fracción más exportada por México hacia la UE	Autopartes de motor para vehículos-- identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de émbolo (pistón) de encendido por chispa (840991)	0.9	A
8va	Fracción más exportada por la UE hacia México	Medicamentos (30049099)	15	B+
9na	Fracción más exportada por México hacia la UE	Autopartes y accesorios de los vehículos de motor de las partidas 8701 a 8705 -- Los demás (870829)	De 2.1 a 3.1	B
9na	Fracción más exportada por la UE hacia México	Partes de aparatos electrónicos de telecomunicación e informática (98020014)	Ex.	A
10ma	Fracción más exportada por México hacia la UE	Ácido tereftálico y sus sales (291736)	4.5	B
10ma	Fracción más exportada por la UE hacia México	Autopartes (870899)	De 10 a 15	B, B+,C

Fuente: Cálculos hechos por el autor con base en el Texto Oficial del Acuerdo aparecido en el Diario Oficial de la Federación (Dir. Carlos Justo Sierra), tomo DLXI, no. 18, Talleres gráficos de México, México, 26 de junio de 2000.

De todo lo anterior se desprende que el comercio intrafirma de las empresas europeas establecidas en México será muy estimulado por este tratado, ya que se desgravan muchos productos intermedios y bienes de capital con muy alto nivel de comercio (es el caso de las autopartes y las partes de aparatos electrónicos) (véase la **tabla 3**). Esto corresponde con la estrategia europea --ya mencionada anteriormente-- de utilizar este Acuerdo como plataforma de exportación hacia los EEUU. Por otro lado, la reducción de costos en el comercio intrafirma le otorga más competitividad a las empresas europeas establecidas en México; lo cual, es de esperarse, se reflejará en una mayor inversión europea.

b) Comentario sobre el sector automotriz

Los sectores automotriz y de autopartes son fundamentales en razón de su volumen comercial e implicaciones para ambas Partes; por esta razón, la suerte de estas industrias se jugó al final de las negociaciones, donde el *trade off* entre aranceles, reglas de origen y cupos otorgados en estas ramas fue en buena medida la llave que, a final de cuentas, permitió destrabar la negociación en su conjunto. Sobre la mesa estaban los intereses de las grandes productoras de vehículos estadounidenses y europeas, que compiten no sólo por los mercados mexicano y europeo sino también por el norteamericano.

Mucho se ha comentado que --de la misma manera en que las grandes empresas automotrices estadounidenses apoyaron el TLCAN-- uno de los grandes promotores del Acuerdo con Europa fue la *Volkswagen*. En realidad, no son pocas las razones que se encuentran detrás del interés de esta compañía por el tratado:

- 1) Mejor ingreso al mercado europeo y al mexicano;
- 2) El suministro de insumos y autopartes a menor costo (esto es válido sobretodo para la *Volkswagen de México* aunque también lo será para las matrices radicadas en Europa);
- 3) La posibilidad de aumentar sus ventas de vehículos hacia los EEUU;
- 4) Para la *Volkswagen de México*, captar mayor inversión por parte de su matriz.

Analícemos ahora estos cuatro puntos que he mencionado:

- 1) Ambos mercados quedarán libres de aranceles en el 2003. El mercado mexicano resta un poco más protegido pues los europeos respetarán el Decreto automotriz mexicano hasta el 2003²²⁷ y estarán sujetos a cuotas temporales²²⁸. Los europeos protegieron su mercado --sobretudo de la competencia estadounidense establecida en México-- mediante reglas de origen rígidas (que serán de 60% en el 2005²²⁹).
- 2) Tanto México como la UE intercambian mutuamente grandes volúmenes de motores y autopartes (véase la tabla 3). Este tratado permitirá a sus respectivas armadoras aprovechar estos insumos a un costo menor y reexportarlos en forma de automóviles.
- 3) Una de las consecuencias del TLCAN, que impuso en el sector automotriz altas requerimiento de contenido originario (60%), fue que "los europeos se vieron en la necesidad de traer buena parte de su proveeduría y de establecerla en México para cumplir con esas reglas de origen"²³⁰. El Acuerdo con Europa traerá nuevamente más inversión de planta productiva en México por parte de las productoras de autopartes; lo cual tiene como objetivos tanto la exportación de autopartes hacia los EEUU como la producción de autopartes en México, las cuales permitan a las compañías europeas exportar más vehículos hacia los EEUU.
- 4) Es importante recordar que una empresa como la *Volkswagen de México* compite con otras sedes de su misma compañía, especialmente con Brasil. Este tipo de acuerdos (que favorecen la especialización en la producción y exportación de automóviles como el *New Beetle* que sólo se produce en México) acrecentan el atractivo que una empresa como la *Volkswagen de México* tiene a los ojos de su matriz²³¹.

²²⁷ El Decreto automotriz de 1989, que por acuerdo con la OMC desaparecerá en el 2003, norma la producción, exportación e importación dentro de este ramo en México; su fin es proteger a la industria nacional mediante la demanda de requisitos de desempeño que deben de cumplir las empresas automotrices para producir en México, y a través de un control de las importaciones de vehículos.

²²⁸ Los cupos representan alrededor del 14% del mercado interno mexicano.

²²⁹ Hasta el 2001 los autos deberán contener 45% de insumos regionales; del 2002 hasta el 2004 el contenido regional requerido será de 50% y a partir del 2005 de 60%.

²³⁰ Entrevista personal realizada con el Lic. Cuevas, Director de la AMIA (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz), septiembre de 2000.

²³¹ Idem.

Por todas estas razones, tampoco es de extrañar, que las empresas estadounidenses (automotrices y de autopartes) hayan buscado una lenta apertura del mercado mexicano y la fijación de reglas de origen laxas que les permitiesen exportar al mercado europeo²³². El resultado final es equilibrado. La apertura del mercado automotriz mexicano será rápida pero con cuotas. Las reglas de origen serán flexibles al principio, lo que permitirá a las productoras automotrices no europeas establecidas en México exportar con mayor facilidad hacia la UE, al poder utilizar también insumos y autopartes provenientes de los EEUU y otros países. Sin embargo, progresivamente el contenido originario se endurecerá hasta llegar, en el 2005, a un requisito de 60%, tal y como deseaban las productoras europeas. Las oportunidades para las empresas automotrices europeas son evidentes; no en balde --en el marco de la firma de la Declaración de Lisboa-- la *Volkswagen*, *Peugeot* y *Renault* (que tiene participación en México a través de *Nissan*) anunciaron diversos proyectos de inversión en México²³³.

²³² El Financiero, "Piden gigantes automotores desgravación de 10 años en el Acuerdo México-UE", julio de 1999.

²³³ El Financiero, "Un reto para la IP, "sacarle jugo" al convenio con Europa", 23 de marzo de 2000.

c) Productos agroindustriales, agrícolas y pesqueros

Para los productos agroindustriales, agrícolas y pesqueros se establecieron las siguientes categorías de desgravación (véase la tabla 4, donde se especifica el monto en que se reducirá la tasa base correspondiente al producto en cuestión):

Tabla 4. Categorías para la reducción de aranceles base a exportaciones provenientes de México y la Unión Europea

Productos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Categoría 1 <i>Alrededor de 58% de las exportaciones mexicanas agrícolas pertenecen a esta categoría (ej. El café y la cerveza). Mientras que para la UE cerca de 28% de sus exportaciones están en esta categoría (ej. El Whisky)</i>	0%										
Categoría 2 <i>Alrededor de 10% de las exportaciones mexicanas en el sector agrícola pertenecen a esta categoría (ej. Los cigarrillos). Mientras que para la UE cerca de 6% de sus exportaciones están en esta categoría (ej. Los vinos).</i>	75%	50%	25%	0%							
Categoría 3 <i>Alrededor de 5% de las exportaciones mexicanas agrícolas pertenecen a esta categoría (ej. Los productos pécticos). En el caso de la UE, cerca de 4% de sus exportaciones están en esta categoría (ej. El Brandy).</i>	89%	78%	67%	56%	45%	34%	23%	12%	0%		
Categoría 4 <i>México tiene dentro de esta categoría al limón</i>				87%	75%	62%	50%	37%	25%	12%	0%
Categoría 4* <i>México tiene en esta categoría algunos tipos de atún, o el aceite de olivo proveniente de la UE</i>	90%	80%	70%	60%	50%	40%	30%	20%	10%	0%	
Categoría 5 <i>En esta categoría están los productos lácteos, los cereales, los cárnicos, el plátano y el azúcar, entre otros productos sensibles</i>	Antes del 2003, el Consejo Conjunto considerará la desgravación de estos productos. Cerca de 50% de las exportaciones europeas se encuentran en esta categoría. Alrededor de 25% de las exportaciones mexicanas se encuentran en esta categoría.										
Categoría 6 <i>Este es el caso de la miel natural que exportará México a la UE</i>	Para estos productos se aplicarán cupos arancelarios*										
Categoría 7 <i>Este es el trato que recibirá el vinagre que exporte México.</i>	Para estos productos se establecen concesiones arancelarias que serán revisadas cada año después de la entrada en vigor del Acuerdo.										
Categoría EP	Se aplicarán aranceles y condiciones de desgravación variables según la temporada o según los niveles exportados, etc.										
Categoría O	Productos cuya exportación está prohibida ya que éstos están protegidos por su "denominación de origen"										

* Se revisarán cupos y proceso de liberación, caso por caso, a más tardar en 2003.

Fuente: Basado en el Texto Oficial del Acuerdo aparecido en el *Diario Oficial de la Federación* (Dir. Carlos Justo Sierra), tomo DI.XI, no. 18, Talleres gráficos de México, México, 26 de junio de 2000.

Fue en el sector agrícola donde México obtuvo, de forma general, los mejores dividendos en esta negociación. Se aseguró un acceso favorable para la mayoría de los

productos agrícolas con potencial exportador: de los diez productos que más exporta México hacia la UE dentro del sector agroindustrial, cuatro quedan libres de aranceles a la entrada en vigor del Acuerdo. Estos cuatro productos son: el café sin descafeinar, los garbanzos, la cerveza y el tequila (véase la tabla 5). Por otro lado, productos cuya entrada era muy difícil en virtud de las barreras existentes, como el limón, la toronja, la guayaba, el mango, las hortalizas, el aguacate, los cigarrillos y el tomate, gozarán de un mucho mejor acceso. De manera especial, el gobierno mexicano ha publicitado la obtención de cuotas arancelarias muy atractivas para las flores cortadas, el jugo de naranja congelado (30 000 tons.), la miel natural (30 000 tons.), el huevo libre de patógenos, entre otros.

Un factor que debe de destacarse es que cerca de la mitad del valor de las exportaciones agroindustriales europeas a México quedará en la “lista de espera” (categoría 5). Así pues, tres de las diez fracciones que más exporta la UE a México en este sector (véase la tabla 5) se encuentran clasificadas bajo esta categoría. Los productos lácteos (leches, quesos y preparaciones a base de lácteos), área en la que México tuvo un déficit comercial de más de 77 millones de dólares²³⁴, se encuentran excluidos de este tratado por lo menos hasta el 2003, junto con los cereales (maíz, trigo, frijol, sorgo, harinas y preparaciones a base de cereales), los productos cárnicos; el chocolate; la papa; la manzana y el durazno²³⁵. Si bien, todas estas exclusiones temporales facilitaron enormemente la creación entre los agricultores de un consenso favorable hacia este Acuerdo, queda aún la pregunta de cuál será la reacción de los sectores afectados cuando se reabran, en el 2003, las negociaciones de estos productos tan sensibles para México y en los que se registran enormes déficits comerciales.

²³⁴ Datos de la Secretaría de Economía (www.economia-snci.gob.mx).

A pesar de que muchos productos agroindustriales clave para la UE quedaron temporalmente excluidos del Acuerdo; esta negociación –según la evaluación hecha por la Comisión Europea— beneficiará a otros sectores. En efecto, 4 de los 10 productos agroindustriales que más exporta la UE hacia México tendrán un libre acceso al entrar en vigor el tratado (véase la tabla 5). Productos como el vodka, el coñac y el whisky se encuentran en esta categoría, mientras que los aranceles sobre el vino se reducen de 20% a 15% en julio del 2000 e ingresarán libres de aranceles en el 2003²³⁶. Es por esta razón que, dentro de las actividades agroindustriales, uno de los sectores menos conformes ha sido el relacionado con la venta de bebidas alcoholizadas. La UE excluyó temporalmente de este Acuerdo dos productos mexicanos que a pesar de su potencial exportador se encuentran en una situación precaria debido a la falta de mercados. Estos productos son el plátano y el azúcar, que es la segunda fracción que más les exporta México (véase tabla 5). Aunque esta negociación favorecerá a varios productores mexicanos de diversas regiones, no deben de sobredimensionarse sus efectos a nivel global, pues el sector agroindustrial sólo representa una parte muy pequeña (7%) del intercambio bilateral total²³⁷. El sector pesquero tiene un peso menor dentro del comercio entre México y la UE (0.1% del intercambio total entre ambas Partes). De los 26.5 millones de dólares anuales²³⁸ que representa este sector, más de la mitad corresponde a las ventas mexicanas de camarón, producto que se desgravará totalmente en el 2003.

²³⁵ Subsecretaría de negociaciones comerciales internacionales, “El sector agropecuario mexicano en el tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea”, diapositiva 8, marzo de 2000, en www.economía-snci.gob.mx.

²³⁶ The European Comisión, “EU-Mexico Free Trade Agreement”, 3 de julio de 2000 en www.europa.eu.int/comm/trade/bilateral/mexico/fta.htm

²³⁷ Subsecretaría de negociaciones comerciales internacionales, “El sector agropecuario mexicano en el tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea”, diapositiva 2, marzo de 2000, en www.economía-snci.gob.mx.

Tabla 5. Aranceles asignados a las 10 principales fracciones dentro del sector agrícola y agroindustrial exportadas por México y la UE

Lugar	Principales Fracciones	Nombre (clasificación)	Tasa Base	Categoría
1ra	Fracción más exportada por México hacia la UE	Café sin descafeinar (09011100)	0.0	1
1ra	Fracción más exportada por la UE hacia México	Preparaciones a base de productos lácteos con un contenido de sólidos lácteos superior a 10% en peso (19019003)	---	5
2da	Fracción más exportada por México hacia la UE	Azúcar (17019902) y ((17019901)	---	5
2da	Fracción más exportada por la UE hacia México	Leche en polvo o en pastillas (04021001)	---	5
3ra	Fracción más exportada por México hacia la UE	Garbanzos (071320)	0.7	1
3ra	Fracción más exportada por la UE hacia México	Semillas de colza	Ex.	1
4ta	Fracción más exportada por México hacia la UE	Cigarrillos que contengan tabaco (240220)	47.8	2
4ta	Fracción más exportada por la UE hacia México	Vinos tintos, rosados o blancos (220421)	20	2 ó 3 según el precio
5ta	Fracción más exportada por México hacia la UE	Cerveza de Malta (220300)	0.0	1
5ta	Fracción más exportada por la UE hacia México	Grasa butírica deshidratada (04059001)	Ex.	1
6ta	Fracción más exportada por México hacia la UE	Tequila (22089001)	0.0	1
6ta	Fracción más exportada por la UE hacia México	Quesos (04069004)	---	5
7ma	Fracción más exportada por México hacia la UE	Miel natural (040900)	---	5,6
7ma	Fracción más exportada por la UE hacia México	Brandy (22082002)	20	3
8va	Fracción más exportada por México hacia la UE	Materias pécticas, pectinatos y pectatos (130220)	De 8.4 a 14.5	3
8va	Fracción más exportada por la UE hacia México	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico superior o igual a 80% vol. (22071001)	10	1
9na	Fracción más exportada por México hacia la UE	Aguacates (paltas) (080440)		
		Del 1 al 31 de mayo:	2.7	3
		Del 1 de junio al 30 de noviembre:	5.1	3 1/
		Del 1 al 31 de diciembre:	2.7	3
9na	Fracción más exportada por la UE hacia México	Whisky (22083003)	20	1
10ma	Fracción más exportada por México hacia la UE	Limones y	De 6.9 a 7.2	4 EP
		Lima (080530)	11.8	2
10ma	Fracción más exportada por la UE hacia México	"Champagne"; los demás vinos que contengan gas carbónico (22042104)	20	3

Fuente: Cálculos hechos por el autor con base en el Texto Oficial del Acuerdo aparecido en el Diario Oficial de la Federación (Dr. Carlos Justo Sierra), tomo DLXI, no. 18, Talleres gráficos de México. México, 26 de junio de 2000.

Sin embargo dentro del sector de los atuneros mexicanos hubo molestia por la inclusión de los lomos de atún en la “lista de espera”²³⁹.

d) Reglas de origen

El capítulo sobre reglas de origen es uno de los más complicados de analizar y evaluar, pues éstas no sólo son distintas para prácticamente cada uno de los productos que conforman el comercio entre México y la UE, sino porque entre los mismos empresarios frecuentemente hay visiones encontradas sobre cuáles son los contenidos regionales más adecuados (ej. textil / confección²⁴⁰, autopartes, químicos y automotriz). De forma general, México, al estar su industria menos integrada que la de la Unión Europea y al ser muy dependiente de los insumos y partes provenientes de los EEUU, pidió reglas de origen laxas. Los europeos demandaron, por su parte, un contenido originario más estricto (que les permita vender más insumos a México y proteger su mercado de las exportaciones hechas “por los EEUU” a través de México). El análisis es complicado, ya que las reglas de origen estrictas comportan un efecto muy positivo para México, que es el de fomentar la integración de la industria nacional al crear cadenas industriales²⁴¹.

Sin embargo, hay parámetros que permiten tener una visión global de lo negociado en torno a las reglas de origen. Existe, tanto en la Secofi como en la comunidad empresarial en general, una opinión positiva acerca de este aspecto de la

²³⁹ El Financiero, “Malestar de pescadores por el Acuerdo con la UE”, 3 de diciembre de 1999.

²⁴⁰ El Financiero, “Discrepancia de textileros en torno al Acuerdo con la UE”, 1 de marzo de 1999.

²⁴¹ Un caso paradigmático es el automotriz, cuya creación de cadenas productivas se ha reflejado en la creación de verdaderas ciudades de proveedores alrededor de las productoras.

negociación; aunque, por su puesto, hay casos como el del sector químico donde los resultados no fueron óptimos en cuanto a la fijación de reglas de origen²⁴².

Como se vio en el cuarto capítulo, las discrepancias en torno a este tema tocaron alrededor de 20% del total de reglas negociadas. Para muchas de éstas --que eran, por cierto, las más sensibles-- se resolvieron buscando posiciones intermedias (“reglas de transición” y “salto arancelario”)²⁴³ que se complementaron con el establecimiento de cupos de importación²⁴⁴ para compensar los efectos negativos que pudieran tener las reglas de origen sobre la industria de ambas Partes. En este sentido, el testimonio del Director comercial de la Industria Nacional de Autopartes (INA) es muy pertinente:

Las reglas de origen varían producto por producto. Europa está más integrado que nosotros, logramos reglas de origen laxas que nos permiten usar insumos provenientes de los EEUU. Lo que va a permanecer en el Acuerdo son las reglas de origen, los aranceles son transitorios. No tenemos las reglas de origen que los europeos manejan con sus demás socios, si las hubiéramos aceptado no nos servirían. En una muy buena parte de las fracciones tenemos el “salto arancelario”, es decir, que si por ejemplo traes acero [de un país que no sea de la UE] y lo transformas, ya cuenta como originario, esto es para el grueso de las fracciones [...] Podemos traer acero de Asia y transformarlo, ahí radica el éxito de la negociación²⁴⁵

²⁴² En efecto, en un informe hecho por la ANIQ se resume el resultado de las difíciles negociaciones sobre contenido originario: “El sector químico, de manera inicial logró ajustarse a las reglas generales de capítulo propuestas, excepto en 77 partidas para las cuales se opinaron reglas de origen específicas, lo cual representó el 11% del total de las 691 partidas que componen al sector. Durante el periodo de negociaciones el sector se fue sujetando a la posición europea, hasta que al final quedó un núcleo crítico de 12 reglas específicas, siendo éstas, demandas concretas, no sujetas a una flexibilización por parte de nuestro país y convirtiéndolas en un grupo irreductible. Al concluir la negociación se logró acordar a favor de México 3 de estas 12 reglas [...] Desafortunadamente, y aún *[sic.]* habiendo realizado un importante esfuerzo de acercamiento a las posturas europeas, 9 reglas específicas no pudieron ser acordadas a favor de la industria química establecida en México” (Asociación Nacional de la Industria Química, A.C., *Informe Anual de 1999*, México, 2000, p. 18).

²⁴³ En rubros como los del sector químico, eléctrico, electrónico y de electrodomésticos, la Secofi resaltó se permitirá el salto arancelario para la transformación de insumos (aunque la mayoría de las veces durante un periodo reducido que terminará en el 2003) siempre y cuando haya una creación importante de valor agregado. Para ver con ejemplos más concretos estos aspectos del Acuerdo véase en www.secofi-snci.gob.mx las diapositivas sobre la negociación en materia de reglas de origen.

²⁴⁴ Este es el caso de la industria textil, del calzado, de la confección, de la automotriz, entre otras.

²⁴⁵ Ramón Suárez, Director de Comercio de la INA, entrevista realizada en septiembre de 2000.

Y en el caso de la industria automotriz, el Director de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) comentó:

En cuanto a reglas de origen, el punto es que para buena parte de las empresas que están en México era difícil cumplir con un contenido regional alto hablando de Europa, excepto para aquellos europeos estrictamente. Esto, porque la mayor parte de las importaciones para producción vienen de EEUU y Canadá. En la región de América del Norte no hay mucho problema para llegar a la regla de origen de 62.5%. [...] Entonces aquí lo que se consiguió [en el tratado con Europa] es un periodo de transición suficiente para que los “no europeos” puedan integrarse y tener un producto exportador con los contenidos regionales que pide el TLCUE. Empezamos con 45% y se termina con 60%. [Una regla de origen de 60%] no es demasiado alta porque hay la posibilidad de [utilizar para] componentes mayores el salto arancelario, donde puedo importar la materia prima y si cumplo con la transformación necesaria, ésta cuenta como producto originario, lo que me da la acumulación suficiente para llegar al 60%. Estamos hablando de motores, de partes para motor, de estampados para carrocerías. Hay ciertos insumos o componentes mayores que ayudarían a lograr no tan difícilmente el 60%²⁴⁶

Los resultados de este Acuerdo, en cuanto la liberación de bienes, se adivinan muy diversos. Aunque son claros algunos de los ganadores de este tratado, no podremos tener un verdadero saldo de esta negociación sino hasta, por lo menos, dentro de una década. Esto último vale tanto para las muchas predicciones catastrofistas como para las excesivamente optimistas que se han hecho sobre este acuerdo comercial. Más adelante, en las conclusiones, daré brevemente mi opinión sobre las perspectivas reales de este TLC con la Unión Europea. Ahora, se repasarán rápidamente otros capítulos esenciales pactados entre mexicanos y europeos.

²⁴⁶ Entrevista personal realizada con el Lic. Cuevas, Director de la AMIA (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz), septiembre de 2000.

B) Los Capítulos sobre Compras del Sector Público; Normas Sanitarias y Fitosanitarias; Normas Técnicas; Competencia; Propiedad Intelectual y Solución de Controversias

a) Compras del Sector Público

Este título (art. 25 al 38), cuyas reglas y procedimientos son muy similares a los establecidos tanto en el TLCAN como en el Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC, aclara las entidades cubiertas, así como las disposiciones y bases que deberán de cumplirse para llevar a cabo cualquier venta de bienes o servicios a una entidad pública. Como generalmente sucede en estos capítulos, ambas Partes se garantizan un trato nacional y la no discriminación en la aplicación de las leyes y los procedimientos relativos a los concursos y licitaciones correspondientes a las compras del sector público. De igual forma, quedan excluidas las condiciones compensatorias (de contenido local, inversión, etc.) para llevar a cabo la selección de un proveedor. Este Acuerdo tiene previsto –en caso de ser necesario– procedimientos de impugnación, difusión de información, así como el establecimiento de un comité para analizar, promover y mejorar las condiciones de acceso a los mercados públicos de ambas Partes. Las Compras del Sector Público fue uno de los capítulos más difíciles de negociar, entre otras razones, debido a la reticencia de varios grupos empresariales mexicanas de permitir –al menos de forma inmediata– la participación de entidades como Pemex y la CFE en este título. A final de cuentas, México logró una reserva transitoria durante siete años para las compras realizadas por Pemex y la CFE, así como por las del sector farmacéutico.

b) Los capítulos sobre Normas sanitarias y fitosanitarias; Normas técnicas; Competencia; y Propiedad intelectual

Una de las principales funciones de cualquier acuerdo comercial es la de otorgar certidumbre sobre las reglas y procedimientos que normarán el intercambio entre las Partes. Los siguientes títulos (Normas sanitarias y fitosanitarias; Normas técnicas; Competencia; y Propiedad intelectual) tienen este cometido. Todos estos capítulos reiteran el compromiso de las Partes de adherirse (en caso de ser necesario) y adoptar las reglas ya establecidas por organismos como la Organización Mundial de Comercio en diversos tratados como: el Acuerdo Sobre la aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC; el Acuerdo sobre Barreras Técnicas al Comercio de la OMC; el Acuerdo de Niza sobre la clasificación Internacional de Bienes y Servicios para el registro de marcas; el Tratado de Budapest para el Reconocimiento Internacional de Depósitos de Microorganismos; los tratados de la Organización Mundial de Propiedad Intelectual sobre Derechos de Autor, y sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas. Con el fin de supervisar el cumplimiento de las reglas establecidas, promover la cooperación, resolver las diferencias y los problemas que pudiesen presentarse e intercambiar información, estos capítulos prevén el establecimiento de diversos comités y subcomités.

c) Solución de Controversias

Al terminar las negociaciones, Herminio Blanco, el Secretario de Comercio y Fomento industrial, afirmó “que es la primera vez que Europa acuerda un mecanismo tan detallado” en materia de solución de controversias²⁴⁷. El funcionamiento general de este capítulo es muy similar al que México ha incluido en otros tratados

²⁴⁷ El Financiero, “Apertura comercial total con la UE, en el 2007”, 25 de noviembre de 1999.

comerciales. En caso de que una Parte considere que una medida aplicada por la otra Parte viola esta Decisión o el Acuerdo Interino, podrá establecer un panel arbitral (art. 43). Antes de aplicar este recurso, se harán consultas ante el Comité Conjunto (compuesto por funcionarios de alto nivel de México, de la Comisión Europea y por representantes de los Estados Miembros de la Unión Europea) en las cuales se buscará solucionar la disputa. De no ser así, se establece entonces un grupo arbitral –elegido por ambas Partes-- que determinará en un plazo de cuatro meses (o menos si se tratase de un caso urgente) una “decisión” vinculatoria, así como las medidas que deberán seguir las Partes para cumplir con la decisión del panel arbitral (art. 46).

C) Liberación de Servicios

a) Comercio de Servicios y Servicios financieros

La Decisión sobre Comercio de Servicios establece una serie de disposiciones y principios que guiarán la liberación de Servicios:

- Habrá una liberalización progresiva y recíproca del comercio de servicios, la liberalización progresiva de la inversión y pagos²⁴⁸, en las cuales se buscará asegurar la protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual, así como el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias (art. 1)
- Para los proveedores de Servicios y Servicios Financieros de cada Parte no habrá limitaciones ni en su número, ni al valor de sus activos o transacciones, entre otras (art. 4 y art. 12)
- Considerando la posibilidad de algunas excepciones, se concederá Trato de nación más favorecida y Trato nacional a los proveedores de servicios de la otra Parte (art. 5 y art. 6)
- En el 2003 habrá la posibilidad de negociar una mayor liberalización del sector (art. 7)

²⁴⁸ De este título quedan exceptuados: los servicios audiovisuales, aéreos, el cabotaje marítimo (art. 2).

- El Comité Conjunto supervisará la práctica de esta Decisión y tomará las medidas apropiadas para el ejercicio de sus funciones (art. 44)
- Los proveedores de Servicios financieros se establecerán libremente, de acuerdo a la legislación de cada Parte, recibiendo trato nacional, de nación más favorecida y con la seguridad de que ninguna Parte podrá establecer medidas más discriminatorias que las que se aplican a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo (art. 12, art. 14 y art. 15)
- Se podrán adoptar medidas prudenciales (art. 19), se establecerá un Comité Especial de Servicios Financieros que supervisará este capítulo y habrá un mecanismo propio de solución de controversias (art.25) y uno de consultas (art. 24)

En lo que respecta a los Servicios financieros, México otorgará una apertura similar a la obtenida por los Estados Unidos y Canadá en el TLCAN.

b) Inversión y pagos relacionados

- Este título busca que las restricciones a los Pagos relacionados con inversión entre las Partes sean progresivamente eliminadas y que las partes se comprometan a no introducir nuevas restricciones (art. 29). Las disposiciones de este capítulo serían aplicables a la inversión extranjera directa, la inversión inmobiliaria y las operaciones en valores
- Cuando los pagos relacionados con inversión entre las Partes causen o amenacen con causar dificultades en la política cambiaria, monetaria o en la balanza de Pagos, se podrán aplicar medidas de salvaguardas (art. 29 y art. 30)
- Se acordó implementar un mecanismo para promover la inversión recíproca; el cual se complementará mediante la firma de más Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) (art. 33)
- Se acordó que a más tardar tres años después de la entrada en vigor del Acuerdo será revisado el marco legal aplicable a la inversión. Pero no obliga a las Partes a abrir los sectores en los que se mantengan restricciones al capital privado.

La apertura de México a los servicios y a la inversión extranjera durante la última década y media, mediante las diversas modificaciones hechas a las sucesivas leyes de inversión y mediante las disposiciones del mismo TLCAN, ha sido ya bastante grande; por esta razón, este capítulo no representa grandes cambios cualitativos en sí -

-en términos de apertura-- a los capitales europeos. Obviamente, este capítulo y el contenido del tratado otorgan mayor certidumbre a los inversionistas y equipara en derechos y obligaciones a europeos y estadounidenses.

Es muy probable, por las razones que hemos bosquejado ya con anterioridad, que el efecto más inmediato y visible de este Acuerdo sea el aumento de la inversión europea en México. Este tema, así como las perspectivas comerciales y políticas que ofrece este tratado serán el objeto principal de la conclusión de este estudio.

CONCLUSIONES

A Manera de Conclusión: las Perspectivas del Acuerdo entre la Unión Europea y México

Como lo ha demostrado la evolución del TLC con América del Norte, predecir los efectos de un acuerdo comercial es un ejercicio por demás difícil y riesgoso. Sin embargo, con base en los resultados de esta investigación, se intentará, en este apartado, discutir sobre algunas de las perspectivas económicas y políticas que ofrece este convenio para México. Es bien sabido que los tratados de libre comercio tienden a incrementar los volúmenes de intercambio y los flujos de capital. En estos términos, un ejemplo muy exitoso ha sido el TLCAN; donde los índices de comercio total entre México y los Estados Unidos, así como los de inversión han aumentado en forma espectacular²⁴⁹. Hoy en día, México es el segundo socio comercial de los EEUU; lo cual, indiscutiblemente, ha contribuido a que éste ocupe un lugar preponderante dentro de la agenda política estadounidense. Es tal vez debido a este sorprendente desempeño, que las expectativas económicas y políticas en torno al Acuerdo con Europa son muy grandes. Las posibilidades son innegables si se considera que la UE posee un Producto Interno Bruto similar al de los EEUU y una creciente influencia en las relaciones internacionales. Sin embargo, por razones geográficas, históricas y económicas, no parece evidente pensar que todos estos efectos positivos del TLCAN podrán reproducirse, al menos con la misma magnitud, a través del Acuerdo con Europa. Sin denostar las oportunidades que implica, ni su importancia, es indispensable saber reconocer con prudencia los límites de este tratado con la UE.

²⁴⁹ Aunque de menor magnitud, existen otros casos exitosos de liberalización comercial para México, como el del tratado comercial con Chile entrado en vigor en 1992, donde --tras cinco años de su entrada en vigor-- el comercio bilateral había crecido, para 1997, 600% y las exportaciones mexicanas aumentaron 6.8 veces (Fernando de Mateo, "México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea", Comercio Exterior, Bancomext, vol. 49, num. 6, 1999, p. 564).

A) Perspectivas sobre comercio

A lo largo de este estudio se han subrayado varios puntos esenciales que son importantes para introducirse a esta discusión:

- El volumen de comercio total entre México y la Unión Europea es bajo para ambos en términos absolutos y relativos.
- El crónico déficit de la balanza comercial de México frente a los países de la Unión Europea ha sido creciente.
- Las exportaciones mexicanas hacia Europa se encuentran extremadamente concentradas y son especialmente dependientes de las ventas en el sector petrolero y automotriz. Las exportaciones de los países de la Unión Europea hacia México se encuentran mucho mejor distribuidas.
- De las diez principales fracciones que exporta México a la UE (salvo productos como el petróleo, la plata o el ácido tereftálico) la gran mayoría son producidas y exportadas por empresas europeas establecidas en México. Esto revela que gran parte de las exportaciones mexicanas hacia la UE depende de las empresas europeas (las cuales conocen y poseen un mercado en Europa).
- Esto confirma la idea de que por razones geográficas, de falta de contactos, de nichos de exportación en Europa, y de una falta de esfuerzo exportador de los empresarios mexicanos --para los cuáles es más seguro concentrarse únicamente en el mercado estadounidense-- se explica el pobre desempeño de las exportaciones de México en un mercado exigente y complicado que, de por sí, es muy difícil de penetrar.

En México ha predominado la idea de que la baja participación de las exportaciones mexicanas en Europa se debe a la falta de un acceso preferencial; lo cual, aunque, es parcialmente cierto, relega otros factores explicativos de gran importancia. Los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte fueron muy positivos para el sector exportador mexicano. ¿En qué medida, estos resultados, podrán repetirse mediante el TLCUE?

La positiva evolución de las exportaciones mexicanas tras la entrada en vigor del TLCAN fue tal, que permitió revertir, a partir de 1995, el histórico déficit mexicano ante esa nación (véase la tabla 1).

Tabla 1. Comercio entre México y los Estados Unidos (1990-2000)

Año	Exportaciones Mex-EEUU	Importaciones EEUU-Mex	Balanza Comercial	Comercio Total Mex-EEUU
1990	30 400 053 814	29 251 625 926	1 148 427 888	59 651 679 740
1991	32 817 854 624	36 465 204 256	-3 647 349 632	69 283 058 880
1992	37 270 194 228	45 598 358 739	-8 328 164 511	82 868 552 967
1993	42 850 883 976	45 294 656 452	-2 443 772 476	88 145 540 428
1994	51 645 114 077	54 790 524 538	-3 145 410 461	106 435 638 615
1995	66 272 735 924	53 828 504 029	12 444 231 895	120 101 239 953
1996	80 574 026 980	67 536 105 739	13 037 921 241	148 110 132 719
1997	94 184 783 380	82 002 214 976	12 182 568 404	176 186 998 356
1998	102 923 933 027	93 258 369 699	9 665 563 328	196 182 302 726
1999	120 392 852 054	105 267 318 506	15 125 533 548	225 660 170 560
2000	147 639 917 751	127 565 627 469	20 074 290 282	275 205 545 220
Crecimiento Porcentual Acumulado (1990-2000)	485%	436%	-----	461%
Crecimiento Porcentual Acumulado (1994-2000)	286%	233%	-----	259%

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

En seis años, entre 1994 y el 2000, México casi triplicó sus exportaciones; mientras que, en el mismo periodo, sus importaciones aumentaron 2.3 veces. En un contexto de creciente comercio bilateral, México ha logrado tener un superávit de más de 20 mil millones de dólares con los Estados Unidos.

Sin embargo es importante notar que, desde antes de la firma del TLCAN, las exportaciones mexicanas crecieron a un ritmo vertiginoso y superior al de las ventas estadounidenses (véase la tabla 1). A diferencia de la relación comercial llevada con los países de la UE, México ha tenido desde antes del TLCAN un intercambio dinámico y equilibrado con los Estados Unidos. Entonces, el Acuerdo de libre

Comercio con América del Norte institucionalizó y estimuló enormemente una pujante realidad económica ya existente de antemano.

Es un hecho que el Acuerdo con Europa traerá, a lo largo de la próxima década, un aumento significativo del comercio bilateral. Sin embargo, a diferencia de lo que era el comercio de México con los Estados Unidos en las vísperas del TLCAN, el intercambio con la Unión Europea es desequilibrado. En efecto, las ventas mexicanas hacia el viejo continente crecieron entre 1990 y el año 2000 alrededor de 155%; mientras que, en el mismo periodo, las exportaciones europeas hacia México aumentaron 281%. Esta evolución desequilibrada, en la que México compra tres veces más de lo que vende, se encuentra detrás del enorme y crónico déficit comercial mexicano de más de 9 mil millones de dólares (véase la tabla 2). En buena medida, el gobierno mexicano buscó este tratado para reducir su importante déficit comercial con la Unión Europea. Desde mi punto de vista, al menos en el corto plazo, este déficit será muy difícil de revertir²⁵⁰. Ciertamente, buena parte de estas crecientes compras de bienes intermedios y de capital de origen europeo, finalmente se traducen y forman parte --al ser transformadas y reexportadas-- como parte de las ventas realizadas por México a los Estados Unidos, por lo que este hecho debe de ser tomado en cuenta para valorar el creciente déficit comercial mexicano. Empero, el fenómeno más inquietante, alrededor del desequilibrio de la balanza comercial de México con los países de la UE, es el estancamiento de las ventas mexicanas. Las exportaciones mexicanas hacia Europa han tenido históricamente una tasa de crecimiento muy baja que contrasta con el dinamismo de las europeas; el origen de este pobre desempeño es

²⁵⁰ Podría argumentarse que México logró mediante el TLCAN revertir su déficit comercial con los Estados Unidos, lo que daría pie a inferir que sucederá lo mismo en el caso del Acuerdo con la Unión Europea. Sin embargo, si se revisa la evolución de la balanza comercial entre México y Canadá desde 1994 (un país que por sus niveles comerciales con México se encuentra en una situación más

estructural y va más allá de la falta de acceso preferencial hacia el viejo continente.

Estos factores son:

- 1) la excesiva concentración de nuestras exportaciones (ampliamente dependientes de las ventas petroleras, de la industria automotriz así como del comercio intrafirma realizado por las propias empresas europeas establecidas en México);
- 2) el peso de los Estados Unidos, cuya relación comercial con México es sólida, amplia y dinámica, lo que dificulta que los empresarios se arriesguen a buscar otros mercados
- 3) la distancia geográfica que no sólo encarece los costos y riesgos de comerciar sino que ha impedido la creación de vínculos entre empresarios y el conocimiento del mercado europeo (un mercado difícil y demandante en cuanto al cumplimiento de normas de calidad, etc.);
- 4) la competencia de los países ACP (África, Caribe y Pacífico) y los de Europa oriental.
- 5) La creciente compra de bienes de capital e insumos provenientes de la UE
- 6) La preeminencia del comercio intracomunitario.

La firma de este Acuerdo es el primer paso para corregir estas deficiencias; sin embargo, para explotar plenamente sus oportunidades, éste debe ser complementado no sólo mediante una labor de promoción que tome en cuenta estos aspectos sino por una política industrial que fortalezca el mercado interno y fomente las exportaciones con alto valor agregado. De igual forma, este tratado supone un desafío importante para los empresarios mexicanos, quienes deberán asumir los riesgos de acercarse a un mercado que ofrece menos certidumbres que el estadounidense, y adaptarse a las condiciones y requerimientos que se imponen en Europa.

Otra pregunta esencial que se debe formular acerca de este convenio es: ¿en qué medida podrá este Acuerdo ayudar a reducir la dependencia comercial de México ante los Estados Unidos?

equiparable a la de la UE) se notará que las exportaciones canadienses han sido más dinámicas que las mexicanas, lo que se ha traducido en un déficit comercial de 662 MDD frente a dicho país

Consideremos primero los niveles de comercio de México con ambos socios durante el año 2000:

Tabla 2. Comercio de México con los Estados Unidos y con la UE durante el año 2000*

Año 2000	Exportaciones Mexicanas	Importaciones Mexicanas	Balanza Comercial De México	Comercio Total
Estados Unidos	147 639 917 751	127 565 627 469	20 074 290 282	275 205 545 220
Unión Europea	5 620 828 147	14 745 058 766	-9 124 230 619	20 365 886 913

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

*En estas cifras están contabilizadas las operaciones de maquila.

Las diferencias son abismales: el comercio total entre México y los Estados Unidos es 13.5 veces superior al intercambio mexicano con los “Quince”. Si se toma en cuenta que, actualmente, las exportaciones mexicanas a la Unión Europea equivalen a solamente 3.8% de los más de 147 mil millones de dólares que México vende a los estadounidenses; y si se asume, por las razones ya mencionadas, que el crecimiento de las exportaciones mexicanas hacia Europa no será tan espectacular como lo fueron sus ventas hacia los EEUU; entonces se puede concluir que, de no haber una transformación profunda en los factores estructurales, este Acuerdo tendrá un efecto pequeño sobre la disminución de la dependencia comercial de México con los Estados Unidos. Sin embargo, esto no debe de oscurecer el hecho de que este tratado será de gran utilidad para aquellas empresas que ya tienen un mercado en Europa (automotriz, autopartes, ácido tereftálico, cerveza, etc.), así como para aquellos agricultores cuyos productos no poseían posibilidades reales de acceso a la UE (jugo de naranja, miel, aguacate, café, etc.). Así, bajo esta perspectiva, este Acuerdo podrá significar para ciertos productores --cuya importancia no es menor-- una disminución de su dependencia del mercado estadounidense. Por otra parte, dado el volumen y el crecimiento de las importaciones mexicanas provenientes de Europa (que equivalen a

12% de las compras hechas a los EEUU) y dado que muchas de estas ventas corresponden a bienes de capital e insumos, es probable que este Acuerdo se traduzca en una mejor distribución (menos dependiente de los Estados Unidos) de los proveedores de México.

Restan, pues, varias preguntas sobre los efectos que tendrá este Acuerdo sobre la estructura del comercio entre México y Europa. En investigaciones futuras, será también, fundamental, analizar los cambios en términos de recaudación fiscal que habrá producido esta liberalización. Por otra parte, en los próximos años, se negociará la entrada, en este tratado, de diversos productos que hasta ahora están incluidos en una "lista de espera". Entre éstos, destacan varios productos agrícolas y agroindustriales --como los cereales, los productos cárnicos y lácteos-- que son altamente sensibles para México. Habrá que prestar especial atención a la forma y los términos bajo los cuales ocurra esta negociación.

B) Perspectivas sobre inversión

Es muy posible que para México los beneficios más inmediatos y notorios de este Acuerdo se registren en el ámbito de la captación de inversión para sectores como el automotriz, el de autopartes, el electrodoméstico, el electrónico y el turístico, entre otros. Son varios los factores que estimularán los flujos de inversión provenientes de los países de la Unión Europea:

- Mayor certidumbre en torno al régimen comercial y a la legislación sobre inversión.
- Equiparación de ventajas y derechos del capital europeo con los obtenidos por los Estados Unidos en el TLCAN.
- El desarrollo del comercio intrafirma y la obtención de insumos a menor costo, lo que aumenta la competitividad exportadora de las empresas con capital europeo establecidas en México.

El rápido proceso de apertura acaecido en México desde mediados de los ochenta, así como el TLC de América del Norte, han confirmado esta relación positiva donde ha mayor liberalización del comercio y del capital, se registran mayores flujos de inversión extranjera (véase la tabla 3). En el último lustro, la UE ha aportado un quinto del total de la inversión extranjera directa materializada en México. Sin duda, la oportunidad de exportar a los Estados Unidos y Canadá a través de México ha sido y será el incentivo más importante para la llegada de inversión europea. Sin embargo, no se debe sobredimensionar este atractivo, pues hay que recordar que muchas de las grandes empresas europeas se encuentran presentes en los Estados Unidos y que, a final de cuentas, son las grandes variables económicas (estabilidad, inflación, crecimiento, competitividad y salarios, entre muchas otras) las que guían las cambiantes percepciones de los inversionistas. Por otra parte, a diferencia de los Estados Unidos, los países de la Unión Europea no son ni serán a raíz de este Acuerdo grandes inversores en el sector maquilador mexicano, pues éstos concentran este tipo de inversión en los países de Europa del Este y el norte de África, principalmente.

Tabla 3. Flujos de inversión de los Estados Unidos y la Unión Europea en México (1994-2000)

Año	IED proveniente de los Estados Unidos (en dólares)	IED proveniente de la UE (en dólares)
1994	4 873 030 700	1 932 350 000
1995	5 373 330 300	1 824 185 300
1996	5 163 141 200	1 120 910 400
1997	7 236 831 900	3 086 944 500
1998	4 997 249 300	1 934 552 500
1999	6 453 599 600	2 405 270 600
2000 (Al 30 de septiembre)	8 938 452 800	1 657 322 700

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversiones Extranjeras

Un asunto importante, que se deberá de seguir de cerca durante los próximos años, es la manera en la que se distribuirá la inversión proveniente de la UE. En efecto, será interesante examinar si este Acuerdo contribuyó a diversificar tanto los países europeos inversores en México como los sectores hacia los que estas inversiones se dirigen. Igualmente, será de sumo interés evaluar la forma y la medida en que los flujos de capital europeo se tradujeron en la creación de nuevas empresas (y no, simplemente, en su adquisición) y en una transferencia tecnológica efectiva.

C) Condicionantes y perspectivas de las relaciones políticas y de cooperación

Como se ha visto, este Acuerdo contempla el fortalecimiento del “Diálogo Político” a varios niveles y la posibilidad de poner en marcha programas de cooperación en un amplio abanico de temas. Y aunque en estos campos las oportunidades son especialmente atractivas, como ha quedado demostrado tras el interés de la Unión Europea en participar en diversos proyectos de ayuda²⁵¹, es importante tener en mente ciertas condicionantes, subrayadas a lo largo de estudio, que son fundamentales en esta relación:

- La agenda política de la Unión Europea se enfoca principalmente hacia los Estados Unidos, Europa oriental y los países ACP.
- El interés de la Unión Europea de tener una mayor participación en América Latina ha sido irregular y se encuentra subordinado a otros procesos como: las reformas al interior de este bloque (ampliación y consolidación de la UE) y las tensiones en el seno de los “Quince” en torno a la formulación de las prioridades de su política exterior.

A partir de la firma del TLCAN, la Unión Europea mostró un interés sin precedente en México. El acercamiento político acaecido entre México y la Europa unida, desde la segunda mitad de la década de los noventa, tiene un trasfondo económico innegable. El lugar que pueda ocupar México dentro de la agenda política europea seguirá dependiendo, en gran medida, del atractivo económico que éste represente para los europeos.

²⁵¹ Por ejemplo, el Subsecretario de relaciones económicas y cooperación internacional de la SRE, Miguel Hakim, anunció recientemente que México recibirá de la Unión Europea alrededor de 60 millones de Euros. Estas donaciones forman parte del capítulo de cooperación del Acuerdo Global y se destinarán a áreas como las de combate a la pobreza, el desarrollo de las pymes, y asistencia técnica, entre otras (Reforma, “Dona la UE 60 millones de Euros a México”, 26 de junio de 2001).

A grandes trazos, este Acuerdo parece arrojar de forma clara ciertos ganadores:

- 1) El gobierno del Presidente Zedillo llevó a cabo con éxito su principal proyecto de política exterior: el cuál asegurará una mayor entrada de inversión extranjera proveniente de la Unión Europea (cuestión vital dentro del modelo actual de desarrollo).
- 2) La Comisión Europea (a través de hombres como el antiguo Vicecomisionado Manuel Marín), Gran Bretaña y España, cuyo interés en negociar este Acuerdo con México siempre estuvo de manifiesto, lograron un objetivo que se habían trazado, al menos, desde 1996.
- 3) Las grandes empresas europeas que exportan a México así como aquéllas que se encuentran establecidas en México (en sectores como el automotriz, el electrónico y el electrodoméstico, entre otros) que verán estimulado su comercio intrafirma y que tendrán mayores posibilidades de acceder al mercado norteamericano.
- 4) Las empresas mexicanas que ya poseen nichos o un mercado de exportación sólido en la Unión Europea (venta de productos como la cerveza, el tequila o el ácido tereftálico, entre otros), así como aquellos agricultores mexicanos con capacidad exportadora cuyos productos tendrán un acceso sensiblemente mejor (el caso del jugo de naranja, etc.)

Este proceso de negociación se puede calificar como aceptable, dadas las diferencias relativas de poder entre ambas Partes. Sin embargo, las consecuencias y, en especial, el impacto global que este Acuerdo tendrá sobre el desarrollo de México a mediano y largo plazo son imposibles de determinar. Los efectos positivos y negativos del TLC de América del Norte aún son ampliamente discutidos en México; por lo que el debate sobre el TLCUE queda también abierto y sólo, en el largo plazo, se aclarará.

A lo largo de esta investigación se han presentado los orígenes y el proceso que llevaron a la firma de este significativo Acuerdo entre México y la Unión Europea. Hay varios puntos que, independientemente de las conclusiones ya mencionadas, conviene retomar.

Primeramente, se debe subrayar que la principal condicionante de la relación política y económica entre México y Europa han sido los Estados Unidos. Aunque el mercado mexicano es importante en sí, el interés europeo en México es indisociable de su interés en los Estados Unidos. El alto nivel de integración de la economía mexicana con la estadounidense le ha otorgado a los mexicanos una atracción y un poder de negociación otrora impensable. A pesar de las ventajas comparativas que posee México para los inversionistas extranjeros y de la importancia del mercado mexicano, sin el TLCAN y sin la vecindad con los Estados Unidos, sería muy difícil explicar el interés que mostraron los países de la Unión Europea por concretar este convenio. Por lo menos hasta la firma del TLCAN, los mexicanos vieron --no sin justificación-- con recelo su cercanía y dependencia ante los Estados Unidos; no deja de ser paradójico cómo las oportunidades que ha tenido México de diversificar sus relaciones económicas con otros países, se encuentran estrechamente ligadas a su creciente integración con la economía estadounidense.

En segundo lugar, es importante mencionar el destacado papel que desempeñaron, en la decisión de firmar este tratado de libre comercio, algunos factores “políticos”, así como ciertos actores no estatales. Por el lado europeo, es posible observar cómo, en diferentes momentos, este Acuerdo fue especialmente promovido por países como España, el Reino Unido y Francia, así como por la propia Comisión Europea, por razones que responden, también, a la propia lógica de poder en Europa. En efecto, como se vio en los primeros dos capítulos de esta investigación, países como España, Francia, Portugal y el Reino Unido impulsaron un mayor acercamiento con América Latina para evitar que la Europa comunitaria se concentrara exclusivamente, conforme al interés de Alemania, en los países de Europa oriental. España, cuyos vínculos históricos, culturales, políticos y económicos con

México son enormes, buscó, mediante este acercamiento con México y Latinoamérica, aumentar su peso relativo dentro de los “Quince”, al convertirse en el puente entre Europa y América Latina. Este convenio entre México y la Unión Europea, fue también un proyecto primordial de la Comisión Europea --y, en especial, de funcionarios como el Vicecomisionado europeo, Manuel Marín--, que vió en la promoción de este tipo de acuerdos una manera de consolidar su protagonismo dentro de la Europa unida.

De igual forma, de especial atención debe ser la influencia que tuvieron ciertos actores no estatales en este proceso. Aunque es poca la información al respecto, no se puede perder de vista el papel fundamental que desempeñaron las empresas transnacionales europeas en la concreción de este Acuerdo²⁵². En el caso del TLCAN, existen varios estudios que muestran la influencia de grandes empresas y transnacionales estadounidenses²⁵³, como la *AT&T*, *IBM*, *General Electric*, *Du Pont*, *Kodak*, entre muchas otras, que contribuyeron no sólo a generar una opinión favorable, en los Estados Unidos, hacia ese debatido tratado sino que, también, lograron incidir sobre la forma y la agenda que se negoció en el acuerdo comercial de América del Norte²⁵⁴. El Acuerdo entre México y la Unión Europea fue menos discutido entre la opinión pública de ambas Partes, sin embargo, al igual que como sucedió en la experiencia del TLCAN, las transnacionales y las grandes empresas contribuyeron, sin duda, en momentos clave, a construir un consenso favorable en torno a este Acuerdo. Por ejemplo, como se vio en el segundo capítulo de esta

²⁵² Frédéric Fournier, *Relaciones con México - Comisión Europea*, entrevista personal realizada en marzo de 2001.

²⁵³ Véase Frederick W. Mayer, *Interpreting NAFTA. The science and art of political analysis*, Nueva York, Columbia University Press, 1998; y Herman Von Bertrab, *Negotiating NAFTA. A Mexican's envoy's account*, Westport, Center for Strategic Studies/Praeger, *The Washington Papers* 173, 1997.

²⁵⁴ Blanca Torres, “Actores no estatales y política exterior: la apertura comercial”, [documento no publicado], p. 51.

investigación, durante 1996, grandes empresas alemanas con intereses en México como la *Daimler Benz*, la *Volkswagen*, *Bayern*, y *Basf*, entre otras, aseguraron --tras las reservas que había mostrado el gobierno alemán hacia este Acuerdo-- que, de no firmarse el convenio con México, Alemania sería el país que más perdería y anunciaron que podrían en marcha un intenso trabajo de cabildeo para convencer a figuras clave del gobierno alemán para apoyar este tratado. Pocas semanas después, el gobierno alemán tomó una posición de firme apoyo a la realización de este Acuerdo. Es muy probable que este fenómeno se haya repetido --con mayor o menor medida-- en países como Francia, donde el propio mandatario francés hizo públicas, en distintas ocasiones, sus dudas ante el convenio con México.

Desde el inicio de su mandato, el Presidente Zedillo, hizo de este Acuerdo su principal proyecto de política exterior, por lo que éste no estuvo nunca en duda, por parte de México. El proceso que llevó a la puesta en marcha del TLCUEM no recibió la misma atención ni las críticas internas que, en su momento, generó el TLCAN en México. Si algunas grandes empresas, ONG, partidos políticos y cámaras de pequeños empresarios cuestionaron la conveniencia de firmar este convenio, éstas no lograron poner en jaque su realización; y, se vieron confrontadas al firme apoyo que recibió este proyecto por parte de los organismos empresariales más importantes del país²⁵⁵. Es evidente que tras la entrada de México al GATT, a mediados de los ochenta, y, tras la puesta en marcha del TLCAN, el paradigma del libre comercio se ha impuesto entre la mayoría de los empresarios; y, hoy en día, los debates más importantes parecen centrarse en cuestiones relativas a: la política industrial que debe de aplicar el

²⁵⁵ Algunas ONG, asociaciones empresariales y partidos políticos, opuestos a la política de comercio exterior del Estado mexicano, como la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC), la Asociación Nacional de Industriales de la Transformación (ANIT) y el PRD, se manifestaron en distintos foros en contra de la firma de este Acuerdo. Sin embargo, a pesar de su

Estado para compensar a los sectores más sensibles a la apertura comercial, el fomento a la competitividad, la vinculación entre el desarrollo y la inversión, así como, el desarrollo de las pymes, entre otras.

Fue mediante la COECE que la mayoría de los empresarios mexicanos participaron e influyeron sobre este proceso de negociación. A lo largo de esta investigación se ha discutido cómo este mecanismo, a pesar de ser apreciado por la mayoría de los empresarios mexicanos, parece sobrerrepresentar a los grandes grupos industriales. Una pregunta que aún queda por responderse es ¿en qué medida las grandes empresas mexicanas y los grupos transnacionales realmente influyeron sobre los objetivos y la manera en que el gobierno de México negoció este Acuerdo?

FUENTES

Fuentes Citadas (por capítulos)

INTRODUCCIÓN

Prensa

La Jornada, "Firma Zedillo el TLCUE en Lisboa", 24 de marzo de 2000.

CAPÍTULO I

Libros

- Alba, Carlos (comp.), México y Alemania. Dos países en transición, México, El Colegio de México, 1996.
- Calderón, Álvaro (coord.), La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica, Madrid, Instituto para las Relaciones entre Europa y Latinoamérica (IRELA), 1997.

Artículos

- Arrieta, Judith, "La política exterior de México hacia la Unión Europea, 1990-1995", Revista Mexicana de Política Exterior, México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos (IMRED), vol. 49, invierno 1995-1996, pp. 123-148.
- , "El impacto de la posguerra fría en las relaciones internacionales de la Unión Europea, 1989-1996", Foro Internacional, México, El Colegio de México, vol. 37, num. 2, 1997, pp. 202-224.
- Chacón, Mario, "Relaciones económicas entre México y la Unión Europea: evolución reciente", Revista Mexicana de Política Exterior, México, IMRED, vol. 49, invierno 1995-1996, pp. 159-193.
- Gil Villegas, Francisco Blas, "México, Europa y Austria", Foro Internacional, México, El Colegio de México, vol. 38, nums. 2 y 3, 1998, pp. 203-220.
- Gómez, Arnulfo, "Saldos del TLCAN y nexos económicos de México con la Unión Europea", Comercio Exterior, México, Bancomext, vol. 48, num. 11, 1998, pp. 888-892.
- Lecomte, Jacques, "Las relaciones entre la Unión Europea y México: Tres generaciones de acuerdos de cooperación", La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica, Madrid, IRELA, 1997, pp. 1-37.
- Méndez, Escobar Francisca, "La política de la Unión Europea hacia América Latina: el caso de México", Revista mexicana de política exterior, México, IMRED, vol. 49, invierno 1995-1996, pp. 90-122.
- Pérez Herrero, Pedro, "Las Relaciones Económicas entre México y la Unión Europea", La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica, Madrid, IRELA, 1997, pp. 105-148.
- Rozo, Carlos, "La Comunidad Europea y América Latina en el Espacio Comercial del Mercado Único", Foro Internacional, México, El Colegio de México, vol. 32, no. 1, 1991, pp. 250-272.
- Salinas Chávez, Antonio, "El comercio de México con la CEE: 15 años de avances y retrocesos", Comercio Exterior, México, Bancomext, vol. 40, num. 6, México, 1990, pp. 515-523.
- Sanahuja, José Antonio, "Trade, Politics, and Democratization: The 1997 Global Agreement Between the European Union and Mexico", Journal of Interamerican Studies and world Affairs, Miami, University of Miami, vol. 42, num. 2, 2000, pp. 35-62.
- Sberro, Stéphan, "Las Relaciones entre México y la Unión Europea: ¿El fin del desencuentro?", La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica, Madrid, IRELA, 1997, pp. 73-103.

Van Klaveren, Alberto, "Europa y América Latina: Entre la ilusión y el realismo", Foro Internacional, México, El Colegio de México, vol. 32, no. 1, 1991, pp. 84-112.

Whitehead, Laurence "Pobre México, tan lejos de Noordwijk": Las relaciones políticas entre México y la Unión Europea vistas desde Europa", La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica, Madrid, IRELA, 1997, pp. 39-71.

Prensa

El Financiero, "En puerta, pláticas para la zona de comercio libre con Europa", abril 1995.

El País, "La UE: respalda a México con la firma de un preacuerdo de asociación", 3 de mayo de 1995.

Internet

Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, "Estadísticas" en <http://www.secofi-snci.gob.mx>

Entrevistas

Gómez Mont, María, Directora General de Relaciones Económicas con Europa de la Secretaría de Relaciones Exteriores, entrevista personal realizada en julio de 2000.

Fournier, Frédéric, Relaciones con México - Comisión Europea, entrevista personal realizada en marzo de 2001.

CAPÍTULO II

Libros

Bertrand, Geneviève, La prise de décisions dans l'Union européenne, Paris, La documentation Française, 1998.

Calderón, Álvaro (coord.), La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica, Madrid, Instituto para las Relaciones Entre Europa y Latinoamérica (IRELA), 1997.

Artículos

De Mateo, Fernando, "México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea", Comercio Exterior, México, Bancomext, vol. 49, num. 6, pp. 560-571.

Mergier, Anne Marie, "Entre el pragmatismo y los principios, la disputa por la cláusula democrática en los acuerdos de la Unión europea con México", Proceso, México, num. 1056, 26 enero de 1997, pp. 49-51.

-----, "Al aceptar la cláusula democrática, el gobierno mexicano se ajustó a las formulas de negociación de la Unión europea", Proceso, México, num. 1067, 13 de abril de 1997, pp. 48-51.

Ojeda, Mario, "México y España veinte años después de la reanudación de las relaciones", Foro Internacional, México, El Colegio de México, vol. 38, nums. 2-3, pp. 157-176.

Sanahuja, José Antonio, "Trade, Politics, and Democratization: The 1997 Global Agreement Between the European Union and Mexico", Journal of Interamerican Studies and world Affairs, Miami, University of Miami, , vol. 42, num. 2, 2000, pp. 35-62.

Sberro, Stéphan, "Las Relaciones entre México y la Unión Europea: ¿El fin del desencuentro?", La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica, Madrid, IRELA, 1997, pp. 73-103.

Whitehead, Laurence "Pobre México, tan lejos de Noordwijk": Las relaciones políticas entre México y la Unión Europea vistas desde Europa", La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica, Madrid, IRELA, 1997, pp. 39-71.

Prensa

- La Jornada. "Estará listo a fin de año el proyecto de libre comercio entre México y la UE", 19 de junio de 1995.
- La Jornada. "En 96 recuperación generalizada, asegura a empresarios europeos", 25 de julio de 1995.
- La Jornada. "No aceptará México cláusula democrática en pacto con la UE", 30 de diciembre de 1995.
- La Jornada. "Zedillo: respalda Gran Bretaña un acuerdo de libre comercio entre México y la UE", 30 de enero de 1996.
- La Jornada. "Posterga la UE negociaciones de libre comercio con México", 30 de enero de 1996.
- La Jornada. "Apoya Scalfaro un acuerdo comercial con México", 2 de febrero de 1996.
- La Jornada. "Insiste México en que se efectúe en una fase el acuerdo con la UE", 10 de febrero de 1996.
- La Jornada. "Bloquea Francia discusiones de libre comercio con México", 23 de febrero de 1996.
- La Jornada. "En la UE no están a discusión la negociación y la firma de un acuerdo de liberalización comercial con México", 27 de febrero de 1996.
- La Jornada. "En la UE no hay oposición a un pacto comercial con México; sólo distintos enfoques: Gurria", 22 de marzo de 1996.
- La Jornada. "Alemania, por la reapertura de pláticas comerciales México-UE", 30 de abril de 1996.
- La Jornada. "Aprobó la UE negociar, en una etapa, un acuerdo con México", 14 de mayo de 1996.
- La Jornada. "Vía libre en la UE a la negociación de un pacto comercial con México", 26 de junio de 1996.
- El Financiero. "Ningún acuerdo parcial con la Unión Europea", 16 de octubre de 1996.
- El Financiero. "Viaja Gurria a Francia para destrabar negociaciones con la UE", 22 de enero de 1997.
- La Jornada. "Democracia, punto débil de la negociación con la UE", 14 de junio de 1997.
- El Financiero. "Rechaza México condiciones de la UE para el libre comercio", 3 de julio de 1997.
- La Jornada. "Lecomte: los resultados del 6 de julio ayudaron al pacto comercial con la UE", 19 de julio de 1997.
- La Jornada. "México y la UE definieron tres acuerdos para seguir negociando", 14 de junio de 1998.

Internet

- Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, "Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación" en <http://www.secofi-snci.gob.mx>

CAPÍTULO III

Libros

- Bensabal, Remonda R., The Mexican Private Sector's Role in the North American Free Trade Negotiations: Implications for Business-State Relations (Tesis), Toronto, University of Toronto, 1995.

Artículos

- Alba Vega, Carlos, "Los empresarios mexicanos ante el TLC", en Gustavo Vega Cánovas (coord.), Liberación Económica y Libre Comercio en América del Norte: Consideraciones Políticas Sociales y Culturales, México, El Colegio de México, 1993, pp. 213-238.
- Bustamente, Jorge A., "El Consejo Asesor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte" en Carlos Arriola (comp.), Testimonios sobre el TLC, México, Diana-Miguel Ángel Porrúa, 1994, pp. 127-133.
- Gallardo Thurlow, Juan, "La Coordinadora de Organismos Empresariales para el Comercio Exterior" en Carlos Arriola (comp.), Testimonios sobre el TLC, México, Diana-Miguel Ángel Porrúa, 1994, pp. 135-144.

- Gómez, Amulfo R., "Las relaciones económicas de México con la UE", Comercio Exterior, México, Bancomext, vol. 49, num. 11, 1999, pp. 981-983.
- Ornelas, Ruth G., "Tratado de Libre Comercio México - Unión Europea", Actividad Económica, México, Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C, num. 215, 1999, pp. 1-47.
- Puga, Cristina, "Las organizaciones empresariales en la negociación del TLC", en Ricardo Tirado (coord.) Los empresarios ante la globalización, México, H. Cámara de Diputados, Instituto de Investigaciones Legislativas LV Legislatura -- UNAM Instituto de Investigaciones Sociales, 1994, pp. 171-193.

Prensa

- La Jornada, "La política actual no creó la miseria e injusticia en el país: Zedillo a *Le Figaro*", 4 de octubre de 1997.
- La Jornada, "Exigen ONG a la Unión Europea condicionar acuerdos con México", 8 de octubre de 1997.
- La Jornada, "Prepara México iniciativa para que no prescriba el delito de tortura", 10 de octubre de 1997.
- La Jornada, "El acuerdo con la UE, atado a la democracia y derechos humanos", 27 de octubre de 1997.
- La Jornada, "Enérgica condena del Parlamento Europeo por Acteal", 16 de enero de 1998.
- La Jornada, "Parlamento italiano: sin diálogo en Chiapas no se ratificarán convenios con México", 28 de enero de 1998.
- La Jornada, "Condena el Congreso español la matanza en Acteal", 17 de febrero de 1998.
- La Jornada, "Cita el Parlamento Europeo a Green y ONG sobre Chiapas", 3 de marzo de 1998.
- El Financiero, "Fast Track a las negociaciones comerciales México-Europa", 25 de mayo de 1998.
- El Financiero, "Mantener de 10 a 15 años el gravamen a la UE. solicita la industria mueblera", 26 de mayo de 1998.
- El Financiero, "Poca Participación de industriales", mayo 1998.
- El Financiero, "Resistencia de industriales mexicanos al acuerdo con la UE", 30 de junio de 1998.
- El Financiero, "Objeciones de la IP al acuerdo con la UE", 15 de julio de 1998.
- El Financiero, "Nuevos canales para las propuestas de la IP en negociaciones con la UE", 16 de julio de 1998.
- El Financiero, "Indigesta a la rama alimentaria posible TLC con la UE", 20 de julio de 1998.
- La Jornada, "El agro no está listo para competir con la UE", 21 de julio de 1998.
- El Financiero, "Exigen a COECE evitar presiones para el acuerdo comercial con la UE", 22 de julio de 1998.
- El Financiero, "Temor del sector de bienes de capital por el acuerdo con la UE", 27 de julio de 1998.
- El Financiero, "Exigen a COECE evitar presiones para el acuerdo comercial con la UE", 27 de julio de 1998.
- La Jornada, "Rechaza la Canacindra acordar el libre comercio con la UE", 26 de septiembre de 1998.
- El Financiero, "Crece el rechazo en México al acuerdo con la UE", 19 de octubre de 1998.
- El Financiero, "Propone Zedillo a Jaime Zabludovsky como embajador ante la Unión Europea", 11 de noviembre de 1998.
- El Financiero, "Rechazan siderúrgicas al acuerdo comercial entre México y la UE: asegura CANACERO", 3 de marzo de 1999.
- El Financiero, "Temen empresarios mexicanos al "poderío" de la UE", 6 de abril de 1999.
- El Financiero, "Piden gigantes automotores desgravación de 10 años en el acuerdo México-UE", julio de 1999.
- El Financiero, "Beneficios parciales del TLC con Europa por inadecuada ley de trabajo prevé el CEESP", 2 de julio de 1999.
- El Financiero, "La apertura comercial con la Unión Europea, irrelevante para textiles", 3 de noviembre de 1999.

Internet

- Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. Dirección General de Inversión Extranjera, "Inversión de la UE en México", Septiembre de 2000.

Entrevistas

- Del Valle, Antonio, Presidente del Grupo Bital, entrevista personal realizada en agosto de 2000.
- Merino, Rafael, Presidente de la Cámara Nacional de la Industria del Calzado, entrevista personal realizada en agosto de 2000.
- Miller, Guillermo, Director de Información y Comercio Exterior de la ANIQ, entrevista personal realizada en septiembre de 2000.
- Reyes, Inocente, Centro de Estudios Económicos de la Canacintra, entrevista personal realizada en agosto de 2000.
- Suárez, Ramón, Director Comercial de la Industria Nacional de Autopartes (INA), entrevista personal realizada en septiembre de 2000.

CAPÍTULO IV

Prensa

- La Jornada, "Comisión Europea: el paquete fiscal, "unilateral y obsoleto" ", 13 de enero de 1999.
- El Financiero, "Bajo presión, las pláticas con la UE", 27 de enero de 1999.
- El Financiero, "Allanan el camino para concluir en 99 el acuerdo con la Unión Europea", 9 de marzo de 1999.
- El Financiero, "Productos agropecuarios mexicanos recibirán el visto bueno de la UE", 18 de marzo de 1999.
- El Financiero, "Temas candentes podrían trabar negociaciones comerciales entre México y la UE", 12 de abril de 1999.
- El Financiero, "Modifica México su propuesta de desgravación ante la UE", 14 de abril de 1999.
- El Financiero, "Excesiva y sin argumentos sólidos, la posición de México en las negociaciones con la UE", 26 de abril de 1999.
- El Financiero, "México ablanda su postura ante la UE; ofrece apertura total en el 2007", 18 de mayo de 1999.
- El Financiero, "El sector de alimentos frena el libre comercio con la UE", mayo 1999.
- El Financiero, "Evitar posturas religiosas y dogmáticas: Manuel López Blanco", mayo de 1999.
- El Financiero, "'Empeoraría' Europa su propuesta comercial; riesgo de que eleve los plazos de desgravación", 31 de mayo de 1999.
- El Financiero, "La propuesta mercantil de la Unión Europea no es una ganga", 2 de junio de 1999.
- El Financiero, "Desistiría México de negociar prácticas desleales con la UE", 4 de junio de 1999.
- El Financiero, "Nueva estrategia de México para negociar el libre comercio con la Unión Europea", 14 de junio de 1999.
- El Financiero, "Acuerdan México y Europa libre comercio en el 2007", 19 de junio de 1999.
- El Financiero, "Inflexibilidad en las negociaciones México—UE", 23 de junio de 1999.
- El Financiero, "Acelerrarán México y la UE las negociaciones del Tratado comercial", 1 de julio de 1999.
- El Financiero, "Atorado, el acuerdo con la UE en la mesa agrícola", 1 de julio de 1999.
- El Financiero, "Beneficios parciales del TLC con Europa por inadecuada ley del trabajo, prevé el CEESP", 2 de julio de 1999.
- El Financiero, "Piden gigantes automotores desgravación de 10 años en el acuerdo México-UE", julio de 1999.
- El Financiero, "Presiona Secofi al sector privado para que acepte demandas de la UE", julio de 1999.
- El Financiero, "Falso que se sacrifique a la industria en la negociación con la UE: Secofi", 16 de julio de 1999.
- El Financiero, "Aranceles y reglas de origen atorán el acuerdo con la UE", 20 de julio de 1999;
- El Financiero, "Retraso en tiempos para firmar acuerdo comercial con la UE", 22 de julio de 1999.
- El Financiero, "Definen México y la Unión Europea las reservas en servicios financieros", 5 de agosto de 1999.
- El Financiero, "Fuera del acuerdo con Europa, los granos, lácteos y carne", 25 de agosto de 1999.

El Financiero, "Aún insalvables las divergencias comerciales con la UE", 17 de septiembre de 1999.
El Financiero, "Discrepancias en la AMIA para negociar con la UE", 20 de septiembre de 1999.
El Financiero, "Imposible que arranque el libre comercio con Europa en Enero", 13 de octubre de 1999.
El Financiero, "Estancadas las negociaciones entre México y la UE", 14 de octubre de 1999.
El Financiero, "Desconcierta a empresarios el triunfalismo de Secofi con la UE", 16 de octubre de 1999.
El Financiero, "Intenta Herminio Blanco destrabar negociaciones con la UE", 18 de octubre de 1999.
El Financiero, "México y UE insisten en cerrar negociaciones comerciales" 12 de noviembre de 1999.
El Financiero, "Fin de semana para consultas, pide la UE a México", 13 de noviembre de 1999.
El Financiero, "El plátano frena la apertura agrícola entre México y la UE", 16 de noviembre de 1999.
El Financiero, "Parcial aceptación de UE a la propuesta de reglas de origen", 16 de noviembre de 1999.
El Financiero, "Propuesta de México para abrir las compras de CFE, Pemex y CNA", 18 de noviembre de 1999.
La Jornada, "Cárnicos, lácteos y granos, fuera de la negociación", 22 de noviembre de 1999.
El Financiero, "Concluyen negociaciones con la Unión Europea", 23 de noviembre de 1999.
El Financiero, "Pendientes, sólo detalles técnicos en las negociaciones con Europa", 24 de noviembre de 1999.
El Financiero, "México no otorgó el Nafta Parity a países comunitarios", 25 de noviembre de 1999.
El Financiero, "Apertura comercial total con la UE en el 2007", 25 de noviembre de 1999.
El Financiero, "Desconoce la IP su situación dentro del acuerdo con la UE", 26 de noviembre de 1999.
El Financiero, "Malestar de pescadores por el acuerdo con la UE", 3 de diciembre de 1999.
El Financiero, "Satisfacción del CNA por el Acuerdo comercial con la UE", 13 de diciembre de 1999.
El Financiero, "Rechazaría Italia el Acuerdo México-UE", 11 de febrero de 2000.
El Financiero, "Ganan transnacionales en el TLC con la UE", 26 de febrero de 2000.
La Jornada, "No debe ser ratificado el TLC México-UE", 2 de marzo de 2000.
La Jornada, "Irreflexivo aval del PRI y PAN al TLCUE, advierte Calderón", 6 de marzo de 2000.
La Jornada, "Aprobarían Acuerdo con la UE", 9 de marzo de 2000.
La Jornada, "aprueban eurodiputados el TLCUE", 16 de marzo de 2000.
El Financiero, "Aprueba el PE el TLCUE con México", 17 de marzo de 2000.
El Financiero, "Aprueban en México y en Europa el TLC", 21 de marzo de 2000.
Reforma, "Aprueba Italia Acuerdo México-UE", 18 de julio de 2000.
La Jornada, "En julio del 2000 podría entrar en vigor el TLC con Europa", 19 de octubre de 2000.
El Financiero, "TLC con Europa campo fértil para las exportaciones agropecuarias", 10 de enero de 2001.

Internet

Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio, "Análisis", en <http://www.rmalc.org.mx>
 Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, "Avances de la negociación comercial México-UE", 4 de marzo de 2000, en <http://www.secofi-snci.gob.mx>
 World Trade Organization, "Trade Policy Reviews: European Union-July 2000", 4 de Julio de 2000, en <http://www.wto.org>.

Entrevistas

Almada, Carlos, ex-embajador de México en Portugal, entrevista personal realizada en octubre de 2000.
 Cuevas, Andrés, Director de la AMIA, entrevista personal realizada en septiembre de 2000.
 Fournier, Frédéric, Relaciones con México - Comisión Europea) entrevista realizada en marzo de 2001.
 Miller, Guillermo, Director de Información y Comercio Exterior de la ANIQ, entrevista personal realizada en septiembre de 2000.
 Reyes, Inocente, Coordinador de análisis económico de la Canacindra, entrevista personal realizada en agosto de 2000.
 Rivera, Adán, Presidente de la ANIT, entrevista personal realizada en septiembre de 2000.
 Suárez, Ramón, Director de Comercio de la INA, entrevista personal realizada en septiembre de 2000.
 Zaidenweber, Jacobo, Subcoordinador de la COECE, entrevista realizada en agosto de 2000

CAPÍTULO V

Libros

Diario Oficial de la Federación (Dir. Carlos Justo Sierra), tomo DLXI, no. 18, Talleres gráficos de México, México, 26 de junio de 2000.

Artículos

Asociación Nacional de la Industria Química, A.C., "Comercio Exterior", Informe Anual de 1999, México, 2000, pp. 18-27.

Prensa

El Financiero, "Piden gigantes automotores plazos de 10 años en el Acuerdo México-UE", julio de 1999.

El Financiero, "La apertura comercial con la UE, irrelevante para textileros", 3 de noviembre de 1999.

El Financiero, "Apertura comercial total con la UE, en el 2007", 25 de noviembre de 1999.

El Financiero, "La industria mexicana tiene que invertir para entrar a Europa", 29 de noviembre de 1999.

El Financiero, "Malestar de pescadores por el Acuerdo con la UE", 3 de diciembre de 1999.

El Financiero, "Discrepancia de textileros en torno al Acuerdo con la UE", 1 de marzo de 1999.

El Financiero, "Posible, anular el acuerdo con Europa en cualquier momento", 20 de marzo de 2000.

El Financiero, "Un reto para la IP, "sacarle jugo" al convenio con Europa", 23 de marzo de 2000.

El Financiero, "Desechó el gobierno propuestas de la IP para el TLCUEM", 31 de marzo de 2000.

El Financiero, "Desconoce la IP su situación dentro del acuerdo con la UE", 26 de noviembre de 2000.

Internet

European Comision, "EU-Mexico Free Trade Agreement", 3 de julio de 2000 en <http://www.europa.eu.int/comm/trade/bilateral/mexico/fta.htm>

Secretaría de Economía, Subsecretaría de Negociaciones Internacionales, "Análisis del TLC entre México y la Unión Europea: Productos Industriales" en <http://www.economia-snci.gob.mx>.

-----, "El sector agropecuario mexicano en el tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea", en <http://www.economía-snci.gob.mx>.

-----, "Análisis del TLC entre México y la Unión Europea: Reglas de Origen" en <http://www.economia-snci.gob.mx>.

-----, "Avances de la negociación comercial México-UE", en <http://www.secofi-snci.gob.mx>

Entrevistas

Cuevas, Andrés, Director de la AMIA, entrevista personal realizada en septiembre de 2000.

Fournier, Frédéric, Relaciones con México - Comisión Europea, entrevista realizada en marzo de 2001.

Miller, Guillermo, Director de Información y Comercio Exterior de la ANIQ, entrevista personal realizada en septiembre de 2000.

Reyes, Inocente, Coordinador de análisis económico de la Canacindra, entrevista personal realizada en agosto de 2000.

Suárez, Ramón, Director de Comercio de la INA, entrevista personal realizada en septiembre de 2000.

CONCLUSIONES

Artículos

- De Mateo, Fernando, "México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea", Comercio Exterior, México, Bancomext, vol. 49, num. 6, 1999, pp. 560-571.
- Torres, Blanca "Actores no estatales y política exterior: la apertura comercial", en Lorenzo Meyer e Ilán Bizberg (coords.), Cambio y resistencia. Historia de México contemporáneo 1968 – 2000, México, Océano (en prensa), pp. 1-64.

Prensa

- Reforma, "Dona la UE 60 millones de Euros a México", 26 de junio de 2001.

Internet

- Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, "Estadísticas" en <http://www.secofi-snci.gob.mx>

Entrevistas

- Fournier, Frédéric, Relaciones con México - Comisión Europea, entrevista personal realizada en marzo de 2001.

ANEXO

CRONOLOGÍA

- 14 de marzo de 1961: presentación de las cartas credenciales del primer embajador de México ante la CEE
- Julio de 1975: se firma el primer Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la CEE
- Junio de 1985: el Presidente de México, Miguel de la Madrid, realiza una gira por Europa donde firma diversos acuerdos de inversión
- Enero de 1990: el Presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, realiza una gira por Europa para intentar firmar un acuerdo comercial
- Abril de 1991: se firma el segundo Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la CE
- 1 de enero de 1994: entrada en vigor el TLCAN
- 1 de enero de 1994: levantamiento del EZLN en Chiapas
- 2 de mayo de 1995: se firma la Declaración Conjunta Solemne en París
- 1 de diciembre de 1994: toma de posesión como Presidente de Ernesto Zedillo
- Diciembre de 1995: el Mercosur firma un Acuerdo de Asociación Económica y Cooperación con la UE
- Diciembre de 1995: la SRE hace oficial su postura de no aceptar la “cláusula democrática” en el futuro acuerdo con la UE
- Enero y febrero de 1996: el Presidente Zedillo realiza una gira por Europa para acelerar el inicio de las negociaciones de un Acuerdo de amplio alcance con los países de la UE
- Junio de 1996: Chile firma un Acuerdo de Asociación Económica y Cooperación con la UE
- 25 de junio de 1996: el Consejo de Ministros de la CE aprueba el mandato de negociación del Acuerdo con México
- 14 de octubre de 1996: inician las negociaciones sobre el marco del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea
- 8 de abril de 1997: México anuncia su adhesión a la “cláusula democrática”

- 8 de diciembre de 1997:** se firma el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea
- 23 de abril de 1998:** el Senado mexicano aprueba el Acuerdo Interino
- 13 de mayo de 1998:** el Parlamento Europeo ratifica el Acuerdo Interino
- 1 de julio de 1998:** entrada en vigor del Acuerdo Interino
- Noviembre de 1998 a noviembre de 1999:** desarrollo de las nueve rondas de negociación técnica entre México y la UE en las cuales se negociaron la “Decisión del Consejo Conjunto sobre el Comercio de Bienes” y la “Decisión del Consejo Conjunto sobre el Comercio de Servicios”
- 16 de marzo de 2000:** el Parlamento Europeo ratifica la “Decisión sobre Comercio de Bienes”
- 20 de marzo de 2000:** el Senado mexicano aprueba ambas “Decisiones”
- 23 de marzo de 2000:** se firma la Declaración de Lisboa
- 1 de julio de 2000:** entra en vigor parcialmente el Acuerdo (debido a que el Parlamento italiano aún no había ratificado la “Decisión sobre Comercio de Servicios”)
- 2 de julio de 2000:** se realizan elecciones federales en México y el Parlamento italiano anuncia la futura aprobación de la “Decisión sobre Comercio de Servicios” con la cual entró en vigor en su totalidad el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la UE

