

CAPÍTULO CUARTO

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE ENTRE ESTADOS UNIDOS, CANADÁ Y MÉXICO

I.- Antecedentes

La constitución de América del Norte como el tercer gran bloque económico viene precedida por dos hechos históricos importantes, que se consideran fundamentales para tal suceso. En primer lugar, tenemos, el Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos - Canadá (The U.S - Canadá Free Trade Agreement), que fue firmado y ratificado por ambos países en 1988, con efecto a partir del 1 de enero de 1989.

Con la firma de este tratado, se creó una zona de libre comercio para la eliminación gradual de todos los aranceles en varios sectores industriales y para la mayoría de las restricciones cuantitativas en un período de 10 años. El acuerdo incluyó, entre otros temas: reglas de origen, cláusulas de salvaguardia, provisiones para los servicios, compras del sector público e inversiones, y sobre todo, un mecanismo para la solución de controversias más efectivo que el establecido por el GATT en 1947. El TLC Estados Unidos - Canadá es un típico acuerdo entre países desarrollados. Ambos tienen estructuras de producción similares y su comercio intrarregional ya era destacado antes de la conclusión del acuerdo.

En segundo lugar, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), que fue concluido el 12 de agosto de 1992 entre Estados Unidos, Canadá y México, y que entró en vigor el 1 de enero de 1994. Su objetivo principal es crear un importante bloque comercial en el norte de América, eliminando o reduciendo sensiblemente los aranceles y otras restricciones al comercio, en un plazo de 15 años. El NAFTA es una extensión del FTA Estados Unidos - Canadá, a un país en desarrollo. Es un acuerdo de integración regional característico del nuevo regionalismo. Las materias que incluye son las mismas que las de su antecesor, con importantes diferencias en los

sectores de propiedad intelectual, servicios financieros e inversión, agregando los temas de medio ambiente, laboral y el mecanismo de solución de controversias extendido a México.

Los hechos anteriores son importantes para un futuro próximo, ya que se espera que el Tratado se haga extensivo al resto de países de América Latina a través de la proyectada Iniciativa de las Américas de George Bush, que no llegó a cristalizar, la cláusula de acceso incluida en el NAFTA, y, hoy por hoy, ese gran intento por parte de los Estados Unidos por vincular a todos los países latinoamericanos a través de un ALCA maltrecho, para poder contemplar el bloque americano como un todo. Antes de analizar el tratado, nos dedicaremos a mencionar, primeramente, las relaciones que en materia comercial han mantenido los Estados miembros del NAFTA a lo largo de la historia moderna⁸⁴⁰.

1.- Relaciones comerciales Estados Unidos - Canadá

Sin lugar a dudas, el precedente más importante e inmediato para iniciar las negociaciones a tres partes lo establece el acuerdo de libre comercio que Canadá⁸⁴¹ y Estados Unidos firmaron el 1 de octubre de 1987 para que entrara en vigor a partir del 1 de enero de 1989 y cumpliera de pleno con su cometido el 1 de enero de 1998.

La historia de este acuerdo nació hace más de 200 años. El 29 de abril de 1776, llegó a Montreal una delegación encabezada por Benjamín Franklin para convencer a

⁸⁴⁰ KRASNER, Stephen. “Bloques económicos regionales y el fin de la Guerra Fría”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 90-91, y ASCHER, William. “Integración Económica de América del Norte: su impacto sobre otras iniciativas de integración y respuestas nacionales”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 103-104.

⁸⁴¹ Canadá es un Estado federal que está situado en la mitad septentrional del continente americano (en la parte del norte). Con una superficie total de 9.970.610 km², de los que el 7,57 % del total corresponden a extensiones de agua dulce, es el país más grande del mundo. Sobre su área geográfica, están asentadas diez provincias y dos territorios. Este país se extiende desde el océano Pacífico al Atlántico y desde Estados Unidos al océano Ártico. En el año de la negociación del tratado, este país contaba con 27,3 millones de habitantes, que están en su mayor parte situados a lo largo de la frontera con los Estados Unidos. Teniendo en cuenta su superficie, la densidad de población es muy baja: 2,8 habitantes por km². Tiene como forma de gobierno una monarquía constitucional, cuyo jefe de Estado es el monarca británico, representado por el gobernador general. Como jefe de gobierno, tiene a un primer ministro y cuenta con un sistema parlamentario. Los idiomas que se hablan son el inglés y el francés, y las religiones practicadas son la católica y la protestante. Su moneda es el dólar canadiense.

los canadienses a que se unieran al movimiento de las trece colonias para independizarse de Inglaterra. A pesar del empeño de los estadounidenses y después de varias semanas de negociaciones, los canadienses prefirieron continuar fieles a la metrópoli, de la que no se independizaron sino hasta un siglo después, en 1867⁸⁴².

Podemos decir que un primer intento de acercamiento entre estos dos países, que es mucho más reciente, es el que se refiere incluso a una etapa anterior a la independencia de Canadá⁸⁴³: entre 1854 y 1866 se mantiene una zona de libre comercio integrada por ambos países, que, sin embargo, no habría de sobrevivir a los desacuerdos que, ante el curso de la Guerra Civil americana, surgen y se expresan persistentemente entre Estados Unidos y el Reino Unido. Esta iniciativa parte de los canadienses, firmándose con ella esta zona, que se rompe en 1866 por decisión del Congreso norteamericano, desde entonces con tendencias proteccionistas.

En 1869, 1871 y 1874, Canadá procura restablecer el acuerdo de 1854 sin lograr su propósito, como señala WINHAN⁸⁴⁴, y no es hasta 1911 cuando lo logra, sin poder aplicarlo debido a la caída del gobierno liberal de Sir Wilfried Laurier.

A partir de 1879, pasando por la década de 1910 y hasta la primera mitad de 1930, los dos países asumen una actitud de corte proteccionista, aunque desarrollaron dos estilos de comercio muy distintos. Mientras que en los Estados Unidos el crecimiento industrial estuvo acompañado de una reducción progresiva del coeficiente de apertura, en Canadá ocurrió lo contrario: se dio la combinación de una política industrial activa con la participación creciente del comercio exterior, tanto de las exportaciones como de las importaciones. Además, dada la vecindad de los polos industriales de ambos países y la semejanza en los niveles de ingreso y los patrones de consumo, la integración de las economías continuaba avanzando.

⁸⁴² TAVARES DE ARAUJO Jr, José. “Integración económica en América del Norte y el Cono Sur”. *Comercio exterior*, núm. 8, 1990, p. 739.

⁸⁴³ Véase: FINK, León. “Los trabajadores de Estados Unidos y un tratado de libre comercio: algunas advertencias históricas” en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 187-188.

⁸⁴⁴ WINHAN, Gilber. Trading with Canadá, Twentieth Century Fund Paper, New York, 1988, citado por TAVARES DE ARAUJO Jr, José. “Integración económica en América del Norte y el Cono Sur”. *Comercio exterior*, núm. 8, 1990, p. 739.

A pesar de la falta de iniciativas gubernamentales, periódicamente uno de los gobiernos se esforzaba por iniciar negociaciones y no encontraba reciprocidad: en 1911 y 1947, el estadounidense, y en 1922 y 1923, el canadiense. Después, entre 1934 y el final de la Segunda Guerra Mundial, un nuevo periodo de relaciones comerciales daría lugar a otros acuerdos librecambistas. En 1934, bajo la tutela del Secretario de Estado Cordell Hull, se aprobó en Estados Unidos el acta para acuerdos de comercio recíproco, y en 1935 se firmó un acuerdo bilateral, que redujo los aranceles y que habría de ser ampliado en 1938. En 1941, se suscribió un importante acuerdo bilateral para el cambio de equipo y material de defensa, y en los años siguientes el Primer Ministro canadiense, MacCkensie, intentó sin éxito la obtención de un nuevo acuerdo de libre comercio global⁸⁴⁵.

En la segunda mitad de los años cuarenta, Canadá inició una reconversión industrial, que se acompañó de una apertura a la inversión extranjera directa (IED) y un desarrollo industrial vinculado a la economía estadounidense, abriendo así una nueva etapa de relaciones bilaterales.

A partir de 1947, ambos países participaron activamente en los esfuerzos realizados en el seno del GATT para liberar el comercio internacional de los obstáculos heredados del proteccionismo de los años treinta. En este sentido, y debido a la no concreción de amplios acuerdos con Estados Unidos, Canadá decidió que las negociaciones del GATT eran la mejor forma de obtener una reducción de las barreras al comercio, como así fue en las dos décadas posteriores.

Las sucesivas rondas de negociaciones multilaterales del GATT produjeron durante 1950-1970 una considerable reducción de tarifas y otras barreras que regulaban las transacciones entre Canadá y Estados Unidos. En esos años, se realizaron dos nuevos intentos por establecer un acuerdo bilateral de libre comercio (1947 y 1953), que, sin embargo, no fueron aceptados por Canadá. No obstante, y como producto del desarrollo de la industria automotriz en la región limítrofe de ambos países, en 1965 se firmó el conocido “Auto Pact” (Pacto del Automóvil), que liberaliza el comercio de

⁸⁴⁵ GONZÁLEZ MARTÍNEZ, Carlos. “México rumbo a Norteamérica”, Informe sobre el tratado trilateral de libre comercio México - Estados Unidos - Canadá. *Boletín Económico ICE*, del 1 al 7 de julio de 1991, p. 2214.

automóviles, autobuses, camiones y sus componentes, eximiéndolos de impuestos, y que habría de servir de antecedente fundamental para el acuerdo (ALC) de 1987.

En los años cincuenta y sesenta, los dos vecinos americanos celebraron una “serie de tratados bilaterales sobre compras gubernamentales en el área de defensa”,⁸⁴⁶.

A principios de los años sesenta el gobierno canadiense comenzó a preocuparse por la cada vez mayor dependencia de su país con relación a los Estados Unidos, y por el alto nivel de inversión extranjera en la economía canadiense. En 1968, llegó al gobierno el liberal Pierre Elliot Trudeau, quien fue Primer Ministro hasta 1984. Con él, se cambió la dinámica que hasta entonces se había seguido en Canadá, pues propuso una reestructuración económica interna y una diversificación de los vínculos externos principalmente hacia la Common Wealth y la CCE, con base en una política económica de corte keynesiano y proteccionista. Así, en 1973, se creó la Agencia de Examen de la Inversión Extranjera y, en 1975, la sociedad Petro-Canadá y el programa energético nacional. Sin embargo, las dificultades económicas de principios de los 80 y las tendencias proteccionistas de Estados Unidos hicieron que Canadá se acercara a éste para buscar un nuevo entendimiento.

A finales de la década de los setenta, los Estados Unidos decidieron promover una nueva ronda de negociaciones multilaterales del GATT que incluyera temas vinculados a los servicios, la inversión extranjera, la propiedad intelectual y los productos agrícolas⁸⁴⁷.

En la misma época, a pesar de los destellos del bilateralismo por parte de Canadá, éste siguió decidido a apoyar las negociaciones comerciales multilaterales; ejemplo de ello lo tenemos en su destacada participación en la ronda de Tokio. Debido a que los resultados de la reunión ministerial del GATT de 1982 no fueron del agrado de los Estados Unidos, porque se consideraba que no satisfacía sus intereses, se tuvo que considerar nuevas estrategias, entre las que destacaron el proteccionismo y el bilateralismo, como, por ejemplo, el Tratado de Libre Comercio con Israel, que se llevó a cabo más por motivos políticos que comerciales.

⁸⁴⁶ SMITH, Murray G. Aspectos jurídicos del tratado trilateral de libre comercio, Instituto de investigaciones Jurídicas de la UNAM, México, 1993, p. 17.

Durante 1982, el comité permanente de asuntos extranjeros del Senado canadiense se pronunció en favor de la liberalización comercial con Estados Unidos, y el gobierno de Trudeau asumió una opinión semejante. Esto abrió una brecha para que se pensara en crear un mercado común a tres (EE.UU. - Canadá - México), lo que fue rechazado por México desde un principio.

En la primera mitad de la década de los ochenta, Canadá y los Estados Unidos llevaron a cabo conversaciones oficiales para la constitución de un mercado común, mientras que México, tras pasar una dura crisis, buscaba lograr las condiciones adecuadas para una futura estabilidad, descartando, por tanto, ese mercado común.

Pero cada día era más evidente que el Mercomún no llegaría a concretarse. En 1983, el gobierno canadiense, como consecuencia de la recesión de 1982 y a la luz del colapso de los precios del petróleo, decidió seguir una política más conciliatoria respecto a la inversión extranjera, y se orientó a iniciativas comerciales. Así, en agosto de 1983, el gobierno de Trudeau promovió la revisión de la política comercial, que sentaría las bases para negociaciones sectoriales con los Estados Unidos, encaminadas a un libre comercio en determinados sectores. Algunos de estos sectores son el acceso al mercado estadounidense de la petroquímica y la compra gubernamental de vehículos para el tránsito urbano. Se puede decir que lo que Canadá no consiguió en el GATT, lo obtuvo con Estados Unidos, quien sí respondió favorablemente.

Brian Mulroney fue elegido primer ministro en 1984 y, bajo su gestión, se iniciaron las conversaciones que llevaron al acuerdo de 1987. En 1985, el Primer Ministro canadiense propuso a Ronald Reagan retomar el viejo tema de la integración, ya que, para entonces, cerca del 80% de los intercambios bilaterales se hacían en condiciones muy próximas al libre comercio. En marzo de 1984, los dos presidentes firmaron una Declaración sobre el Comercio de Bienes y Servicios favorable a la liberación, y siete meses después, en octubre, suscribieron un compromiso para iniciar negociaciones sobre un acuerdo global, de tal forma que, en junio de 1986, éstas se iniciaron formalmente⁸⁴⁸. Las conversaciones siguieron su curso, hasta el 2 de enero de

⁸⁴⁷ SALINAS CHÁVEZ, Antonio. “Repercusiones de la liberación comercial de América del Norte”, *Comercio Exterior*, núm. 10, 1989, p. 888.

⁸⁴⁸ AHO, C. Michael, SMITH, Murray G. y VEGA, Gustavo. “El Tratado de Libre Comercio en América del Norte: tres perspectivas”, en VEGA CANOVAS, Gustavo, (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 33-34.

1988, en que Canadá y los Estados Unidos firmaron el TLC, que entró en vigor el 1 de enero de 1989⁸⁴⁹.

Para concluir, expondremos de forma resumida el contenido de este acuerdo. Los objetivos del acuerdo comercial entre Estados Unidos y Canadá son:

- La eliminación de barreras al comercio bilateral de bienes y servicios.
- Facilitar las condiciones de competencia leal dentro de la zona de libre comercio.
- La liberalización de las condiciones para la inversión de capital.
- Establecer procedimientos efectivos para la administración conjunta del acuerdo y la resolución de controversias.
- El establecimiento de una futura cooperación en el comercio bilateral y multilateral⁸⁵⁰.

Por lo que se refiere al contenido, este acuerdo regula, entre otras materias, las siguientes:

- Incorpora la cláusula de los derechos adquiridos (“*grandfather clause*”), por la que se garantiza que el acuerdo de libre comercio afecte a las leyes nuevas y no a las existentes (con excepción de las barreras arancelarias)⁸⁵¹.
- Crea un área comercial en la que se eliminan las restricciones al intercambio entre los Estados partes, comprendiendo todos los sectores de la economía, incluso la agricultura, los servicios (también los financieros), los derechos de la propiedad intelectual, medidas en materia de inversión extranjera, y el derecho

⁸⁴⁹ Ver TAVARES DE ARAUJO Jr, José. “Integración económica en América del Norte y el Cono Sur”. *Comercio exterior*, núm. 8, 1990,. pp. 739-744, GONZÁLEZ MARTÍNEZ, Carlos. Op. cit., p. 2212-2218, AVILA CONELLY, Claudia. “El mercado de América del Norte, espacio económico para México”. *Comercio Exterior*, núm. 7. 1991, pp. 661-664, y MORALES SUÁREZ, Hugo. Op. cit. p. 6-24.

⁸⁵⁰ HILL, F. “Simposium: business and investment law in the United States and Mexico”, *Loy. L. A. Int'l & Comp. Law Journal*, Vol.15, núm. 4, 1993, p. 921.

⁸⁵¹ SALINAS CHÁVEZ, Antonio, Op. cit., p. 890.

al libre establecimiento, y permite a los signatarios mantener sus políticas en relación a terceros países.

- Se establece la eliminación para 1999 de todas las tarifas aduaneras que pesan sobre el comercio bilateral.
- Adopta criterios rigurosos en cuanto al origen y la procedencia de las mercancías a fin de asegurar a las compañías establecidas en esos países la exclusividad de los beneficios del acuerdo.
- Se ratifica el protocolo sobre la industria automovilística firmado en 1965.
- Se definen los procedimientos para armonizar las normas técnicas a fin de impedir que éstas se transformen en barreras comerciales.
- Se eliminan, parcialmente, los subsidios a la agricultura y se establece un régimen de consultas semestrales para el seguimiento recíproco de las políticas adoptadas en este sector.
- Crea mecanismos permanentes de consultas para armonizar las políticas del sector energético.
- Busca que haya transparencia en la administración de las compras gubernamentales para evitar la competencia desigual entre los proveedores de bienes y servicios al sector público.
- Se contienen normas ágiles para la prestación de servicios, la realización de inversiones y la migración temporal.
- Crea dos foros: uno para la resolución de las controversias relativas al uso de subsidios y derechos compensatorios, y el otro para resolver las disputas, que, en general, se den, con motivo de la aplicación del tratado⁸⁵².
- El tratado es complementario a los compromisos adquiridos en el seno del GATT, y en muchas áreas constituye y se expande sobre obligaciones existentes bajo este acuerdo internacional.

⁸⁵² TAVARES DE ARAUJO Jr, José Op. cit., pp. 740 -744.

- En sectores como agricultura, subsidios, propiedad intelectual y compras gubernamentales, los dos países acuerdan mayor cooperación en la Ronda Uruguay sobre negociaciones de comercio multilateral⁸⁵³.

Es necesario destacar que la mayor parte de la liberalización que los dos Estados establecieron en el marco de este acuerdo ya se hacía anteriormente según el modelo del Acuerdo General de Aranceles y Comercio, es decir; que lo único que aquí se hace es repetir esos compromisos. La diferencia estriba en que en el ALC se pretende reforzar el cumplimiento con esas obligaciones, cosa que en el caso del GATT, en algunas ocasiones, no se hacía. Por tal razón, nos hemos limitado a mencionar los aspectos más novedosos que se pueden encontrar en el mismo⁸⁵⁴.

Por último, el TLC regula las siguientes materias: reducción de tarifas, agricultura, bebidas alcohólicas e industria automovilística, energía, inversiones, cruce de fronteras y servicios. También regula los servicios financieros, aduanas, propiedad intelectual y adquisiciones del sector público. La cultura es otra de las materias incluidas, la solución de disputas, restricciones cuantitativas y salvaguardias. Estándares o normas técnicas y subsidios también se incluyen. Y para concluir, se han establecido unas instituciones así como unos procedimientos para la administración del tratado, la solución de controversias y, en sí, para buscar resolver todo conflicto que se pudiera presentar en torno a este tratado⁸⁵⁵.

2.- Relaciones comerciales México - Estados Unidos

La historia de las relaciones entre México y los Estados Unidos registra un sinnúmero de intentos por arribar a una vecindad basada en el respeto y la colaboración. En ciertas ocasiones, cuando el diálogo constructivo caracterizó a las negociaciones, ambas economías tuvieron grandes beneficios tanto económicos como políticos. Las

⁸⁵³ SMITH, Murray G. Aspectos jurídicos del tratado trilateral de libre comercio, Instituto de investigaciones Jurídicas de la UNAM, México, 1993, p. 18.

⁸⁵⁴ Véase AHO, C. Michael, SMITH, Murria G. y VEGA, Gustavo. “El Tratado de Libre Comercio en América del Norte: tres perspectivas”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 41-46.

⁸⁵⁵ CASTRO MARTÍNEZ, Pedro Fernando. “El acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá”, *Comercio Exterior* núm. 4, 1989, pp. 339-343.

demás veces, la diversidad de intereses y distintas concepciones diplomáticas han ahondado las diferencias y puesto de manifiesto enfrentamientos como signo principal de la desigual relación.

Esos desacuerdos tuvieron lugar por acciones unilaterales y arbitrarias por parte de la nación más poderosa del mundo, y como resultado trajeron la acentuación de las diferencias y el deterioro de las relaciones diplomáticas.

Para la política exterior mexicana, los Estados Unidos siempre han ocupado un primer lugar. En cambio, no ha ocurrido así con los vecinos del Norte, a los que sólo les ha importado México cuando sus intereses así lo han demandado, como, por ejemplo, en los casos de acontecimientos globales, o cuando se han cuestionado sus intereses hegemónicos. Entonces es cuando han recurrido a reforzar los lazos geopolíticos con sus vecinos más próximos y aliados naturales.

Las relaciones mexicano-estadounidenses han ido de la más profunda aspereza al más amplio sentido de cooperación. Nadie puede olvidar el gran deseo expansionista de Estados Unidos basado en el poderío militar que despojó a México de gran parte de su territorio a mediados del siglo XIX,⁸⁵⁶ así como la intromisión en sus asuntos internos. A eso es lo que los norteamericanos llamaban una “adecuada relación”, en la que ni el régimen de Porfirio Díaz⁸⁵⁷ quedó a salvo de fricciones y desacuerdos importantes.

Durante la Revolución se acrecentaron las presiones e injerencias ofensivas y desestabilizadoras estadounidenses en los asuntos internos de México, condicionando de forma grosera y arbitraria el reconocimiento diplomático a los gobiernos surgidos de la guerra civil. Es conocido el papel que desempeñó el embajador Henry Lane Wilson, que se distinguió por distorsionar los acontecimientos y presentar a México como un país caótico, al que era preciso enviar tropas para proteger los intereses de los norteamericanos.

⁸⁵⁶ *Enciclopedia Tierras y Gentes*. “América del Norte, América Central y las Grandes Antillas”. 1990-1991, p. 95. Se piensa que cerca del 55 % del total del territorio que antiguamente pertenecía a México le fue arrebatado quitado por los Estados Unidos.

⁸⁵⁷ Éste estuvo en el poder treinta años, y se caracterizó por abrir al país a la inversión extranjera, una gran parte de la cual era estadounidense.

ricanos en este país. Las injerencias fueron tales, que ocasionaron el derrocamiento de Madero y, luego, su asesinato⁸⁵⁸.

En el gobierno preconstitucional de Venustiano Carranza, se registraron graves diferencias por la continuada intervención del presidente Woodrow Wilson en los asuntos internos de México, como el envío de tropas a Veracruz y a Chihuahua, y un ultimátum para intervención armada, que se suspendió al estallar la Primera Guerra Mundial y tener que enviar tropas al frente europeo en 1917.

Así pues, Carranza se caracterizó como confrontador de los Estados Unidos, y exigió la desocupación de Veracruz y la retirada de la expedición punitiva contra Francisco Villa, su enemigo; además, se negó a reformar preceptos constitucionales, asegurando la riqueza del subsuelo en manos de mexicanos⁸⁵⁹.

Al terminar la Primera Guerra Mundial, Estados Unidos buscó asegurar sus intereses en el territorio mexicano. Las presiones se basaron en forzar al gobierno mexicano a reconocer la no retroactividad de la Constitución de 1917.

En los años 30, las diferencias se recrudecieron aún más entre ambos países, primero por la expropiación petrolera, el 18 de marzo de 1938, realizada por el gobierno de Lázaro Cárdenas, ante la que las compañías extranjeras afectadas promovieron el bloqueo internacional del país, y después, amenazas de embargo, entorpeciendo la distribución del petróleo mexicano; pero lo que más irritó a Washington fue la venta de crudo a los países del Eje antes de iniciarse la Guerra Mundial⁸⁶⁰.

El estallido del conflicto bélico mundial contribuyó a lograr un pacto con las compañías extranjeras. De esta manera, Estados Unidos reanudó sus compras de crudo, y también se llegó a un acuerdo con los antiguos dueños del petróleo mexicano. Las relaciones de vecindad iban mejorando con la firma de acuerdos comerciales, el

⁸⁵⁸ “México - Estados Unidos: la nueva era de cooperación y amistad”, en sección Nacional. *Comercio Exterior*, núm. 11, noviembre, 1989, p. 953.

⁸⁵⁹ ULLOA, Berta. “Lucha armada”, *Historia General de México*. Tomo II Colegio de México, pp. 1073-1182, y GÓMEZ BAAS, Irene. “Condiciones históricas de una relación. Tiempo, núm. 2474, 28 de sep. 1989, p. 14-18, en “México - Estados Unidos la nueva era de cooperación y amistad”. *Comercio Exterior*, núm. 11, 1989, p. 954.

⁸⁶⁰ GONZÁLEZ RUBÍ, Rafael. “Los 50 años de PEMEX: un recuento general”, Sección Nacional. Energéticos y petroquímica básica. *Comercio Exterior*, núm. 6, 1988, pp. 494-495.

intercambio creció de manera notable y las relaciones diplomáticas fueron menos rígidas, pero sin gran importancia.

En los años siguientes, las relaciones entre ambos países transitaron por altibajos, debido a la conducta arbitraria de los Estados Unidos, como la adjudicación de una parte del territorio mexicano, cuya devolución no tuvo lugar hasta el año de 1963, habiendo obtenido un fallo de las cortes internacionales favorable al país azteca. En los años cincuenta surgió la controversia por los límites de las zonas pesqueras, quedando resuelto este asunto en el año 1966⁸⁶¹.

El flujo de trabajadores mexicanos a los Estados fronterizos del país vecino fue otra causa de conflicto⁸⁶². Debido al mal trato, a los bajos salarios y a la oposición de los sindicatos de aquel país a que continuara ese tipo de migración, el Congreso de los Estados Unidos dio por terminado el programa de braceros de 1964.

Otro punto de conflicto fue la salinidad que producía el río Colorado, ocasionando grandes deterioros a importantes zonas agrícolas de la Baja California. Las reiteradas protestas mexicanas no dieron sus frutos hasta 1973, cuando se firmó un convenio técnico entre ambas partes. Pero aún subsistían aspectos de desacuerdo, como los obstáculos comerciales para la entrada de diversos productos mexicanos al mercado estadounidense y la resistencia de México a abrir su economía a las inversiones directas.

Una de las cuestiones que acentuaron las diferencias, sobre todo en materia de política exterior, fue la postura que México sostuvo ante el conflicto cubano. En 1962, Cuba fue suspendida de toda actividad en el seno de la OEA, debido a que Venezuela presentó pruebas ante ese organismo de que el régimen de Castro dio armas a los guerrilleros que se oponían al gobierno de Caracas. Todos los miembros de la OEA, excepto México, rompieron relaciones diplomáticas con Cuba, uniéndose al bloqueo

⁸⁶¹ MEYER, Lorenzo. “La encrucijada”, *Historia General de México*, t. 2, El Colegio de México, pp. 1273-1372, en “México - Estados Unidos: la nueva era de cooperación y amistad”, Sección Nacional. *Comercio Exterior*, núm. 11, 1989, p. 954.

En esta actitud del pueblo mexicano, a pesar de los rigores, se encarnaría el dicho de su caudillo Emiliano Zapata, quién afirmó: “Prefiero morir de pie, que vivir postrado de rodillas”.

⁸⁶² Un estudio amplio sobre la cuestión migratoria entre EE.UU. y México lo realiza ALBA, Francisco. “El acuerdo comercial: ¿Un paso hacia la convergencia sobre la cuestión migratoria?”, en VEGA CANOVAS, Gustavo. (Compilador). *México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991*, El Colegio de México, México, 1993, pp. 161-175.

comercial contra la isla. También el caso dominicano de 1965 suscitó un conflicto entre los dos vecinos, ya que el país azteca condenaba la invasión estadounidense a esta república.

Podemos decir que a todo aquello en lo que México consideró que la actuación de los Estados Unidos era injusta en relación a sus intereses y a los de los demás países latinoamericanos, se opuso firmemente, a pesar de las consecuencias que esto le trajera, como el ser relegado de los programas de ayuda que ofrecía el gobierno de Washington. Pero también le aportó ciertos beneficios, si se quiere, como el no tener bases militares norteamericanas en su territorio⁸⁶³.

En 1974, México y Estados Unidos acordaron el Sistema Generalizado de Preferencias. En 1975, se celebró el Convenio Bilateral sobre Productos Textiles y del Vestido, el cual ha sido objeto de varias negociaciones.

En el decenio de los 80, los presidentes de ambos países se entrevistaron, cobrando importancia los temas de la deuda externa, el comercio, la inversión, el narcotráfico, la migración y el conflicto centroamericano, con grandes avances en algunos temas, aunque, en otros, las diferencias se habían hecho notar. No obstante la reunión en seis ocasiones del presidente mexicano con su homólogo, poco se avanzó para mantener una buena relación; en cambio, la vecindad se caracterizó por el enfrentamiento y la agresión verbal, una gran falta de cortesía y, de nuevo, en los asuntos internos de México. En realidad sólo se había evitado la ruptura del diálogo por la solidez de la política exterior de México y de su capacidad negociadora.

Desde 1982, México fue blanco de una enorme campaña de desprestigio, uniéndose a esto una profunda crisis económica (la peor crisis de la historia de este país, a la que se le añadió la baja de los precios del petróleo). Para salir de ella, necesitó el apoyo internacional para encarar los efectos nocivos de la distorsión económica como consecuencia de no querer supeditar su política a la de los Estados Unidos. Durante el período 1982-1988, tales relaciones transitaron por dos caminos: uno de fricciones, ataques, descalificaciones y todo tipo de presión en contra de México, y el otro, de entendimiento principalmente económico.

⁸⁶³ Ibidem.

Aunque, desde prácticamente la época de la Revolución, los dos países llevan firmando acuerdos bilaterales, no es sino hasta la primera mitad de los años 80 cuando los de carácter comercial cobran verdadera importancia y les conducen a esa “integración silenciosa”, que desde estos últimos años se veía venir, calificada así por algunos autores⁸⁶⁴. Para esto es importante destacar una serie de cambios en materia de política económica por parte del gobierno mexicano, como fue la liberalización del comercio exterior en 1982-1983,⁸⁶⁵ la cual, por sí sola, no garantizaba la inserción en el comercio internacional del país, sino que, además, necesitaba reciprocidad para asegurar la permanencia de sus productos en los mercados internacionales. Eso se lograría al empezar a firmar acuerdos como los siguientes: en 1984, se celebraron dos acuerdos en el marco del Acuerdo Multifibras de 1973, el Acuerdo de Productos Textiles, el cual le dio a México cuotas de exportación y reguló la entrada de sus productos textiles al mercado estadounidense,⁸⁶⁶ y el Convenio sobre Productos Siderúrgicos.

En 1985, ambos vecinos firmaron un memorándum de entendimiento en materia de subsidios y derechos compensatorios. Mediante este acuerdo, los exportadores mexicanos obtuvieron la llamada “prueba de daño”, es decir, que no se sancionaría a México hasta que se demostrara que sus exportaciones afectaran a los productos norteamericanos. México, por su parte, se comprometió a equiparar su política de subsidios a las prácticas internacionales, lo que conduciría a la desaparición de las subvenciones en las actividades exportadoras. El acuerdo también preveía incrementar los flujos de comercio, para lo cual se estableció un marco jurídico de referencia que facilitara el acceso de los productos mexicanos al mercado estadounidense. Varios autores afirman que este acuerdo fue la entrada de México al GATT. Un par de meses más tarde, durante el mandato de Miguel de la Madrid Hurtado, las autoridades mexicanas, como parte de su política estratégica para obtener un cambio estructural, anunciaron la supresión de aranceles y una mayor apertura para las inversiones extranjeras.

⁸⁶⁴ Entre otros, RICO, Carlos. “El debate mexicano sobre el Acuerdo de Libre Comercio, globalización económica y opciones de desarrollo realmente existentes”, en Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz, 1992, UPV-EHU, Vitoria, 1992, p. 374 y EDEN, Lorraine y APPEL MOLOT, Maureen. “De la integración silenciosa a la alianza estratégica: La economía política del libre comercio en América Latina”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 28-48.

⁸⁶⁵ RAMOS, José María. “Limitaciones sociales de la integración comercial México - Estados Unidos”. *Comercio Exterior*, núm. 7, 1990, pp. 655.

Para la flexibilización de las importaciones se procedió a la desaparición del sistema de precios y permisos previos, sustituyéndose por un sistema arancelario que quedó definido a partir de la adopción definitiva, el 1 de julio de 1988, del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. El fomento a las exportaciones quedó orientado con la elaboración del programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX), publicado el 8 de abril de 1985. Esta estrategia comercial resultó favorecida y refrendada con el ingreso de México en el GATT en julio de 1986⁸⁶⁷. La postura del vecino del Sur, además de generar una actitud favorable en Estados Unidos, jugó un papel importante en el levantamiento del embargo sobre el atún mexicano impuesto por el gobierno americano.

En el PROFIEX se determinaba que México estaba abierto a considerar la conveniencia de un trato bilateral con los Estados Unidos de Norteamérica, sustentado en el principio de equidad, que reconociera las diferencias en el grado de desarrollo de las dos naciones. Un año antes se había firmado entre los dos gobiernos un convenio bilateral en materia de productos siderúrgicos, lo que establecía un precedente para las nuevas conversaciones.

Durante 1987 y 1988, la complementariedad económica entre ambos países registró importantes avances, aunque la vecindad no estuvo a salvo de incidentes molestos. En 1987, los gobiernos renovaron, por séptimo año consecutivo, el contrato de compraventa de petróleo mexicano destinado a la reserva estratégica estadounidense, y suscribieron el Acuerdo Marco de Principios y Procedimientos de Consulta sobre relaciones de Comercio e Inversión, lo que fue visto como la confirmación de la importancia fundamental del mercado estadounidense para las exportaciones mexicanas, así como para el éxito del programa de reestructuración de la economía de México⁸⁶⁸.

Para Estados Unidos, este acuerdo podía suplir al GATT en caso de que las negociaciones sobre temas de particular interés para Washington (servicios, propiedad intelectual, inversión extranjera) no fueran de su entera satisfacción. Podemos afirmar que el año 1989 fue decisivo para dejar bien clara la intención de los dos Estados de

⁸⁶⁶ ÁVILA CONELLY, Claudia, op. cit. p. 663.

⁸⁶⁷ GONZÁLEZ MARTÍNEZ, Carlos. Op. cit. p. 2217.

⁸⁶⁸ SANZ TRILLO, Antonio. “La iniciativa Bush para las Américas: un año después”, *Boletín Económico ICE*, número 2325 del 18-25 de mayo de 1992, p. 1593.

llegar a una amplia cooperación comercial, poder limar todas sus asperezas sustituyéndolas por un diálogo abierto, y alcanzar la negociación como base fundamental de su relación.

Podemos decir que lo que vino a ser el preludio para alcanzar un acuerdo global, es decir, uno de mayor envergadura que abarcara la totalidad de los sectores (TLCAN), lo constituyeron las actitudes que tomaron los presidentes George Bush y Carlos Salinas de Gortari⁸⁶⁹ respecto a esta mayor cooperación comercial. Éstos sostuvieron en una entrevista en Houston, Texas, que, “en una relación intensa, tiene un alto valor político el diálogo, la negociación constante, el impulso de formas novedosas de concertación, como fórmulas idóneas para encontrar soluciones equitativas y mutuamente ventajosas”⁸⁷⁰.

Este acuerdo presidencial desempeñó un papel importante para que ambas partes pusieran la mejor voluntad al abrir espacios de construcción para una vecindad basada en el respeto y diálogo mutuos. Esto fue lo que se llamó el “espíritu de Houston” (1990). Con este espíritu, aumentaron las reuniones binacionales, pudiéndose mencionar, como ejemplo, la de agosto en la capital mexicana, en la que se definieron los temas que se tratarían en Washington en el mes de octubre.

Se puede observar que, a partir de entonces, todo el bien que se pudieron aportar tanto un país como el otro, por supuesto no dejaron de hacerlo. Así tenemos que, por ejemplo, en una reunión en París del Grupo de los Siete (XV reunión cumbre), celebrando el bicentenario de la Revolución Francesa, el presidente norteamericano dijo que el grupo de los siete países capitalistas más ricos del mundo apoyaría la renegociación de la deuda externa de México, y subrayó que ese respaldo se mantendría hasta que el gobierno mexicano lograra una solución satisfactoria⁸⁷¹.

⁸⁶⁹ Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) se convierte en presidente de México tras unas elecciones calificadas de fraudulentas, que, de llevarse limpiamente, habrían supuesto la victoria al ingeniero Cuahutémoc Cárdenas, candidato del Partido de la Revolución Democrática.

⁸⁷⁰ Véase ÁLVAREZ RAMOS, José. “Negociaciones para el establecimiento del ALCA”, *Boletín Económico ICE*, número 2481 del 4-10 de diciembre de 1995, pp. 33-37, y “México - Estados Unidos: la nueva era de cooperación y amistad”, en sección Nacional. *Comercio Exterior* núm. 11, noviembre, 1989, p. 956.

⁸⁷¹ *Ibidem*, p. 956.

Por su parte, la actitud del mandatario mexicano fue la de una firmeza en el manejo de la economía, un decidido combate contra el narcotráfico y la corrupción, y un impulso del fortalecimiento del sistema político, aspectos tales que le han valido la imagen de un hombre moderno atento a los cambios que se conforman en la economía internacional. Otra muestra de esta buena voluntad entre los dos Estados la podemos encontrar, por ejemplo, el 27 de septiembre de 1989, durante la 44 asamblea conjunta del FMI y el BM en Washington. En esta ocasión, el mandatario norteamericano felicitó a su homólogo por el avance de los programas de ajuste y la acertada renegociación de la deuda de México, expresándole su satisfacción y reconociéndole su gran capacidad negociadora. En la parte que le correspondió al presidente mexicano, éste respondería a tan buena disposición y cumplidos por parte del Presidente Bush, con una visita de cinco días a Estados Unidos, en la que mantendría importantes reuniones: se entrevistaría con el Presidente George Bush, con altos funcionarios de su gabinete, con líderes de la comunidad hispana, con empresarios, periodistas e intelectuales. También se reuniría con el Secretario General de la ONU, el de la OEA y el Director del BID. Por ultimo, terminaría con un discurso en el Congreso norteamericano.

En esta visita se firmarían diversos convenios en materia de comercio e inversión, protección y mejora del medio ambiente en la zona fronteriza y la ciudad de México. Asimismo, se informaría de los avances en cooperación agropecuaria y sobre la firma de un acuerdo para intercambiar notas diplomáticas respecto al financiamiento y la construcción de una planta de tratamientos de aguas residuales en el área de Tijuana - San Diego.

Podemos decir que la firma de estos acuerdos constituye el paquete más amplio que las dos naciones hayan firmado jamás. Esto contribuyó a consolidar más sus relaciones, de manera que, el 3 de octubre de ese mismo año, se emitió un comunicado conjunto por los representantes comerciales de los dos países, en el se reconocía la interdependencia y se anunciaba el propósito de ampliar el intercambio comercial y la inversión⁸⁷². Así pues, quedaba todo listo para la futura negociación del tratado de libre comercio, en el que participaría también Canadá.

⁸⁷² Véase “México - Estados Unidos: la nueva era de cooperación y amistad”, op. cit. p. 953-961, GONZÁLEZ MARTÍNEZ, Carlos. Op. cit., pp. 2216-2218, y MORALES SUÁREZ, Hugo. Op. cit., pp. 25-43, y SMITH, Clint E. “México y Estados Unidos: hacia una alianza económica”, en VEGA

Sólo queda por mencionar que, durante el mandato que correspondió al Presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), México lograría varias cosas: la plena exposición de la economía mexicana al exterior, la privatización más grande que el país azteca ha tenido (se dio un gran impulso a la liberalización económica), “la lucha contra el narcotráfico”, la firma del mayor paquete de acuerdos comerciales, y, por supuesto, la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que daría al país la fama de un Estado moderno y desarrollado.

A pesar de todo esto, México seguía siendo un país en desarrollo que durante esa época sufrió la corrupción de sus gobernantes, algunos vinculados con el tráfico de drogas y otros acusados de asesinato. Sufrió levantamientos internos (Chiapas) y otra crisis financiera denominada “efecto tequila”(1994-1995); en tal situación recibió la ayuda de su gran socio natural (EE.UU.), con la que el presidente de ese país no sólo le otorgó un crédito de 20.000 millones de dólares, sino que gestionó que el FMI le diese otro crédito por 17.800 millones de dólares⁸⁷³.

En resumen, México recibió 50.000 millones de dólares por parte de EE.UU. y del FMI, agregando a esto que también Canadá abriría una línea de crédito a favor de México, lo que constituiría el gran salvamento financiero de la historia, siendo fruto, esta operación, de la gran relación de sociedad y cooperación entre dichos socios.

3.- Relaciones comerciales Canadá - México

Como expresión de menor importancia en el ámbito regional, las relaciones comerciales establecidas entre Canadá y México son las que menos antecedentes históricos aportaron para la negociación y posterior firma de este tratado. Podríamos decir que las relaciones entre estos dos socios antes de firmar el TLC habían sido muy escasas, por no decir casi inexistentes; pero lo que sí se podría afirmar es que Estados Unidos sería el vínculo para que estos dos socios intensificaran su comercio y estrecharan una relación más significativa.

CANOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 266-268.

⁸⁷³ La Vanguardia, 4 de febrero de 1995.

Así, uno de los primeros rasgos históricos en esta relación se da en el año 1946, en que Canadá y México firmaron un convenio comercial mediante el cual el país más grande del mundo le otorgó al país azteca el trato incondicional e ilimitado de nación más favorecida además de otras preferencias⁸⁷⁴.

En mayo de 1980, ambos Estados suscribieron el Convenio Sobre Cooperación Industrial y Energética⁸⁷⁵. En este convenio, se identificaban como áreas prioritarias de cooperación las siguientes: la minería y su procesamiento, productos de madera y subproductos, equipo de transporte, agroindustria y procesamiento de alimentos, equipo de telecomunicaciones, generación de energía eléctrica y equipo de transmisión, y servicios de consultoría.

Siguiendo con las fechas importantes, en el año 1984 se firma un Memorándum de Entendimiento en Materia de Comercio. De esta manera, podemos observar que tales relaciones empezaban a tomar un rumbo de interacción comercial, que, hasta hacía pocos años, no había existido jamás.

No hace muchos años, el petróleo representó la mayor parte de las exportaciones mexicanas a Canadá, pero en 1987 sólo llegó a significar el 12 % del total de las exportaciones mexicanas a ese país, siendo, desde entonces, las manufacturas en mayor medida y los productos agrícolas los que ahora formaban el grueso de los bienes que México enviaba al mercado canadiense. Como contrapartida, los productos canadienses colocaban en el mercado mexicano materias primas, principalmente azufre y productos semiacabados, como acero, asbestos, plásticos, pulpa y papel. Para regular y alentar su intercambio, los gobiernos respectivos promovieron la suscripción de diversos convenios y entendimientos⁸⁷⁶.

En el mes de mayo de 1989, se concluyó un Entendimiento sobre un marco de consultas para el comercio y la inversión. Las consultas incluían aquellos sectores que se habían identificado como áreas prioritarias en el acuerdo de 1980. En el Entendimiento se precisaban disposiciones para alentar el intercambio de productos textiles, agropesqueros, automotores, equipos de minería e industria forestal, así como para

⁸⁷⁴ ÁVILA CONELLY, Claudia. Op. cit., p. 664.

⁸⁷⁵ Ibidem.

⁸⁷⁶ GONZÁLEZ MARTÍNEZ Carlos. Op. cit., p. 2218.

promover las inversiones, coinversiones, transferencias de tecnología y el programa de maquiladoras; al mismo tiempo, se observaban acuerdos sobre aranceles y la participación mexicana dentro del canadiense Sistema General de Preferencias (SGP)⁸⁷⁷.

Durante la VII reunión de la Comisión Ministerial Canadá - México, celebrada en Ottawa el 21 de enero de 1990, Jaime Serra Puche, titular de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, reiteraba el propósito de suscribir un acuerdo marco bilateral para impulsar el intercambio comercial de los dos países.

El 16 de marzo de 1990, el presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari y el Primer Ministro de Canadá, Brian Mulroney, suscribieron en México varios convenios sobre minería, productos forestales, transportes, equipos y servicios relacionado con las industrias del petróleo y gas, petroquímica, telecomunicaciones, productos eléctricos, autopartes, textiles, silvicultura, inversiones, transferencia de tecnología, maquiladoras, agroindustrias y procesamiento de alimentos⁸⁷⁸. También se preveía que las discusiones y consultas sobre comercio e inversión se llevarían a cabo bajo el marco del Comité de Cooperación Comercial e Industria (CCCI), establecido bajo el Comité Ministerial México - Canadá en noviembre de 1968.

Como uno de los últimos datos importantes de este intercambio comercial, en 1993, los dos Estados suscribieron cinco memorándums de entendimiento en materia de minería, pesca, tecnología de educación a distancia, construcción de viviendas e intercambio cultural⁸⁷⁹, que vinieron a favorecer esta situación dejándola preparada para un futuro comercial más amplio.

Las relaciones comerciales entre estos países también han presentado incidencias negativas, o dicho de otra forma, aspectos que no ayudaban a profundizar sus vínculos. Así, tenemos que, en años anteriores, los productos mexicanos en materia textil sufrían una serie de obstáculos para entrar en el mercado de Canadá, como los aranceles y barreras no arancelarias de un 30 % que éste imponía a México; en cambio, el país del Sur estableció unos aranceles de un 20 % para sus importaciones, con lo que aún

⁸⁷⁷ Ibidem.

⁸⁷⁸ MORALES SUÁREZ, Hugo. Op. cit., p. 45.

⁸⁷⁹ CASTRO ESCUDERO Alfredo. “Días de temple para la siderurgia”, en Sección Nacional. *Comercio Exterior*. Núm. 3, 1993, p. 210.

subsistía un pequeño desajuste, siendo éste el motivo de tales diferencias. Otro ejemplo de esas diferencias lo encontramos en la siguiente situación: México y Canadá eran miembros del Acuerdo Multifibras, por tal razón, los canadienses no imponían cuotas a los productos mexicanos, pero, en cambio, sí les exigían un permiso de importación, lo cual frenaba sus exportaciones⁸⁸⁰ y producía una situación desagradable para éstos. Con el tiempo, por medio de una amplia negociación y futuros acuerdos y entendimientos, se lograrían eliminar todas ellas.

A partir del nuevo acercamiento procurado desde finales de la década pasada, y con un mayor esfuerzo, después de que el escenario favorable a un tratado a tres partes comenzara a definirse hacía pocos años, el gobierno mexicano desplegó un notable esfuerzo a favor de estrechar las relaciones comerciales de su país con Canadá. A pesar de ello, la base para el acercamiento era aún muy débil, pues sólo se intercambiaba con Canadá menos del 1 % del total del comercio exterior de México en esas fechas.

Para Canadá, el socio más importante de Latinoamérica en esos años era México, según lo expresó el Primer Ministro canadiense en un discurso pronunciado en 1988 ante el parlamento con motivo de la participación de su país en el TLCAN que al efecto decía: “aunque dicha relación es modesta, ya que el intercambio comercial (en esa época) es de menos de la mitad del 1% en exportaciones, y algo más del 1% en importaciones, ésta se empieza a intensificar, de modo que la balanza comercial (en ese año) era de 3.000 millones de dólares desglosados en varios productos en los que Canadá obtiene una ventaja comparativa”⁸⁸¹.

No obstante, para 1991, México se constituía en el noveno proveedor y el quinto comprador de Canadá, mientras que éste era el sexto comprador y proveedor de México. La participación mexicana en el comercio exterior de Canadá era del 1 % . Actualmente, Canadá es el sexto socio comercial de los mexicanos, después de los Estados Unidos,

⁸⁸⁰ Cámara Española. “Acceso al mercado de Estados Unidos y Canadá”. *Boletín* del 15 de diciembre de 1993, pp. 55-59.

⁸⁸¹ Discurso del Primer Ministro canadiense. Brian Mulroney, con motivo de la participación de Canadá en el TLCAN. Proporcionado por el consulado de Canadá en Barcelona, 1990, p.10.

Japón, Alemania, España y Francia, en tanto que, para los canadienses, México ocupa un noveno lugar en importancia⁸⁸².

Vistos en el contexto general en el que se han ido estableciendo, podemos concluir que los antecedentes principales sobre los que se construiría el área de libre comercio en Norteamérica nos remite a los acuerdos que, tanto México como Canadá, habían celebrado con y a través de Estados Unidos⁸⁸³.

4.- Indicadores sociales, económicos y políticos de los tres países

Para poder conocer mejor a los Estados que participan en esta integración económica, es necesario analizar algunos indicadores económicos, políticos y sociales relacionados con ellos, que nos puedan proporcionar una información más amplia sobre cómo eran en su individualidad en el año en que se negociaba el mencionado tratado, y cuál sería su papel en una situación conjugada trilateralmente. No debemos olvidar que, en esta convivencia, encontraremos una superpotencia, que deja sentir todo el peso de su magnitud; una potencia media, que goza de un gran prestigio internacional, miembro de la OCDE, y un país en vías de desarrollo, que luchaba por un cambio estructural, una inserción en la economía mundial y una completa industrialización.

A tal efecto, expondremos varios apartados, los cuales agruparán a indicadores de la misma naturaleza, dando principal relevancia a los que hemos mencionado con antelación, los cuales nos servirán para poder valorar la importancia de la zona en esos momentos y en la actualidad, y poder ver las expectativas en el futuro próximo.

⁸⁸² Véase ÁVILA CONELLY, Claudia. Op. cit., p. 661-664, GONZÁLEZ MARTÍNEZ, Carlos. Op. cit., p. 2218, y MORALES SUÁREZ, Hugo. Op. cit., pp. 43-46.

⁸⁸³ Para un estudio más amplio sobre la posición de Canadá sobre el TLCAN, véase RANDALL, Stephen J. “La política del libre comercio en América del Norte”, en VEGA CANOVAS, Gustavo. (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 100-110, RUSSELL, Brian. “Perspectiva canadiense sobre el TLCAN después del referendun constitucional de Canadá”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 111-130. Y sobre las relaciones México-Canadá, CAMERON, Maxwell A., EDEN, Lorraine y APPEL MOLOT, Maureen. “Libre comercio en América del Norte: cooperación y conflicto en las relaciones México-Canadá”, en VEGA CANOVAS, Gustavo. (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 303-326, y SERRANO, Mónica. “Comercio internacional e integración económica: las perspectivas mexicanas y estadounidenses”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 327-378.

Indicadores geográficos o naturales. Éstos constituyen un factor importante y decisivo en esta integración. Así, tenemos que, en el caso de la *Población*, entre los tres países agrupaban 363,3 millones de personas, lo que suponía un gran mercado; si no el mayor, sí uno de los mayores del mundo, si consideramos al espacio económico europeo en el primer lugar. Dos de ellos, bastante poblados: por un lado, Estados Unidos contaba con 252,7 millones de habitantes, y por el otro, México, con 83,3 millones. Tan sólo con la suma de ambos se constituiría el segundo gran mercado de consumidores. Por su parte, Canadá tenía inferior número de población con respecto de los anteriores, pues tan solo tenía 27,3 millones. Se puede decir que la diferencia entre estas cifras es de casi el triple, que ya es mucho decir, constituyendo nuestra primera diferencia importante⁸⁸⁴.

Al ver las cantidades, se podría decir que los dos primeros serían los que realizarían la mayor parte de la actividad comercial, pero no es así, ya que los países de habla inglesa son los que verdaderamente tienen el peso comercial, tanto bilateral como internacionalmente, según lo demuestran las cifras de los años 1991 y siguientes (en comercio de mercancías, Exportaciones 1991: EE.UU. 397.705 millones de dólares, Canadá 124.797 millones de dólares, México 27.120 millones de dólares; Importaciones de ese mismo año: el primero tuvo 506.242 millones de dólares, el segundo 117.633 millones de dólares y el tercero 38.184 millones de dólares). El intercambio comercial que los dos tenían con México en esos momentos era muy reducido, mientras que el que existía entre ellos ya era muy considerable, como apuntábamos en el apartado anterior.

La *expansión territorial* que abarcan entre los tres es de 21.307.000 km², un espacio suficientemente grande para la magnitud de este mercado. Aquí los tres poseen una superficie gigantesca que, solamente con la de uno, podría duplicar la que tiene la Comunidad Europea y, por supuesto, la de la Cuenca del Pacífico. Lo real de todo esto es que únicamente una parte pequeña del territorio canadiense es habitable o, mejor dicho, está habitada.

⁸⁸⁴ Véase SMITH, Clint E. “México y Estados Unidos: hacia una alianza económica”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). *México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991*, El Colegio de México, México, 1993, pp. 271-275.

En México, lo que ocurre es que hay una mala distribución de la población, puesto que existe una gran aglomeración en las grandes ciudades, y el resto del territorio está sin poblar o mal aprovechado; incluso los habitantes de los ejidos emigran a las macrociudades, aumentando este problema. Sólo en Estados Unidos se da una situación equilibrada en cuanto a la relación territorio/población. A pesar de todo esto, el espacio es muy grande y, sobre todo, está dotado de lo necesario para convertirse en un gran mercado comercial. Por ejemplo, un hecho que es importante es que los tres son ricos en *recursos naturales*,⁸⁸⁵ constituyendo de esta manera una región muy rica en recursos energéticos, capital y mano de obra que los capacita para la competencia a nivel mundial.

Estos países se encuentran en una misma *región*, o sea, que los encontramos ubicados en la parte norte del continente de forma colindante (tanto México como Canadá tienen fronteras con los Estados Unidos), lo cual es positivo para el intercambio comercial terrestre, aéreo y marítimo, lo que seguramente repercutirá en un ahorro de gastos de transporte. Los tres están rodeados de grandes *costas* por el Pacífico así como también por el Atlántico, siendo esto beneficioso para facilitar dichos intercambios entre ellos, con Europa y con la zona de más dinamismo comercial, que es Asia.

Dos de ellos comparten una misma *lengua*, además de otros muchos rasgos similares, en tanto que el país sureño ha tenido que realizar una labor de adaptación en estos aspectos. Estados Unidos juega un papel de *eje articulador* en esta zona, no solo por estar en medio, sino por ser una superpotencia y una fuente atractiva para las exportaciones de sus vecinos.

Indicadores sociales: nivel de desarrollo. Si centramos la atención de forma somera en este aspecto, podremos comprobar que también había y hay grandes diferencias entre ellos, como sucede en otros apartados. No obstante, las partes trataron de sacar el mejor provecho de los recursos que aquí se conjugaban, a pesar de que México tuvo que realizar un mayor esfuerzo de ajuste (aún lo sigue haciendo), sabiendo que se encontraba en desventaja y que necesitaba acercarse a los parámetros de sus

⁸⁸⁵ México exportaba: petróleo, metales, azufre, sal, algodón, azúcar, frutas, mariscos, café, pescado y ganado. Canadá: piezas y vehículos de motor, equipamiento y maquinaria, productos de alta tecnología, petróleo, gas natural, minerales metálicos y metales manufacturados, productos forestales y agrícolas, madera, automóviles, productos químicos, papel, pescado, celulosa, aluminio y trigo. Y, por último, Estados Unidos: maquinaria y productos químicos y agrícolas.

socios anglosajones, si no quería verse perjudicado en esta integración obteniendo escasos beneficios.

Para ilustrar la situación anterior, en el año en que se negoció el tratado, *el nivel de desarrollo humano* de México estaba muy por debajo del de sus socios, mientras que Canadá y Estados Unidos ocupaban, y actualmente ocupan, el primer puesto (I.D.H 0,800 superior 1990: México 0,804, Canadá 0,982, EE.UU. 0,976). Esto nos da una pauta de cómo pudieron ser las condiciones de negociación de cada Estado, las competencias que se les podría atribuir a cada uno, y en resumen, quién estaría en condiciones de imponer su voluntad o poder exigir más. El tiempo le daría la razón a este argumento, cuando los Estados Unidos exigieron a México que cambiara la reglamentación en materia de petróleo e hidrocarburos (materia ésta que era intocable para los mexicanos), además de obligarle a suscribir dos acuerdos suplementarios al TLC en materia laboral y de medio ambiente, a subir los salarios y a realizar ciertos ajustes macroeconómicos para su asociación, sólo por poner unos ejemplos.

El *producto nacional bruto* (PNB) per cápita era, y sigue siendo, totalmente desigual, pues dos de ellos compartían índices similares, en tanto que el país azteca tenía el suyo, que era siete veces inferior al de sus vecinos (México: 3.030 dólares/año, Canadá: 20.440 y EE.UU: 22.240). De esto se puede deducir qué nivel de vida tenía cada Estado miembro y cuál podría ser el de la zona en un futuro; pero de lo que sí estamos seguros es que difícilmente podrá igualarse.

Otro dato que es interesante observar era el relacionado con el *analfabetismo*, aspecto éste en el que los mexicanos superaban en ese año el 15 % en hombres y el 13% en mujeres, mientras que los estadounidenses y los canadienses no superaban el 5 %. Aunque sabemos que este apartado no es lo mismo que la *capacitación laboral*, sí creemos que tiene relevancia para ésta, porque de ella se deriva la capacitación de los trabajadores de un país. Por tanto, como dijo en su día el Primer Ministro canadiense Brian Mulroney ⁸⁸⁶ al confirmar la participación de su país en el tratado, “aunque los mexicanos tenga una abundante mano de obra barata, nosotros tenemos una más cualificada y es ahí donde obtendremos ventajas comparativas”⁸⁸⁷. Ésta es una de las

⁸⁸⁶ Discurso del Primer Ministro canadiense, Brian Mulroney. Op. cit., p. 2.

⁸⁸⁷ Es importante resaltar que hay otros muchos aspectos en los que Canadá obtendrá mayores ventajas sobre México respecto del tratado. Por ejemplo: es un mercado accesible desde EE.UU., alta rentabilidad,

preocupaciones que tenían los mexicanos; por tanto, es aquí donde se tenía que trabajar, puesto que, a corto plazo, México obtendría escasas ganancias, y, a la postre, podría resultar perjudicado. Actualmente, ese país ha iniciado una acelerada carrera en la capacitación de su mano de obra, cosa que le servirá para poder competir.

Para confirmar el desfase que padecían los mexicanos en la capacitación de su fuerza laboral, sólo nos basta citar lo siguiente: al observar la actividad del empleo, la agricultura era una actividad importante para el país sureño y no tanto para los otros dos, que se han empleado más a fondo en la industria y servicios, por lo que son más competitivos y obtienen mayores beneficios⁸⁸⁸.

Un problema importante que no tenían Estados Unidos y Canadá, y sobre todo que era urgente resolver para México, fue el control del *crecimiento de su población*, pues, según datos aportados por el informe sobre el desarrollo del Banco Mundial de 1993, la media se disparaba a un 1,9 %, mientras que los socios anglosajones contaban con un 0,8 % anual. Se calculaba que, si no se detenía dicho aumento, para el año 2025 México contaría con 136 millones de habitantes, o sea una media anual de un 2,0 %; en consecuencia, esto agravaría aún más los problemas que ya tenía; por ejemplo: el desempleo, los servicios sociales, vivienda, salud, educación, etc., los mismos que estaba batallando para resolver y que no le fueron nada favorables en la negociación.

Las *condiciones sociales* que se daban entre estos Estados en ese año eran muy desiguales, por lo que las empresas de los países que son económicamente fuertes y que cuentan con una mejor protección social y laboral buscarán el desplazamiento a este tipo de países que cuentan con una laxa protección y que establecen inferiores prestaciones sociales, con el fin de abaratar sus costes de producción y poder evitar con ello las rigurosas reglamentaciones impuestas en sus Estados. Este aspecto afectará, sin duda, a los trabajadores mexicanos, recibiendo los trabajos peores pagados, que requieren menos capacitación y en peores condiciones. Por tanto, aquí encontraban justificación la protesta de algunos sectores de la sociedad estadounidense oponiéndose al ingreso de México en el TLC, por un lado, y por el otro, la exigencia de Estados

costo competitivo de la mano de obra, mano de obra cualificada, sin conflictividad laboral, riqueza de materias primas, coste reducido para los suministros energéticos, ventajosas condiciones para las plantas industriales, infraestructura sofisticada y servicios empresariales a nivel mundial.

⁸⁸⁸ México 22,9, 20,1, 57,0 % - Canadá 3,4, 19,4, 72,2 % - Estados Unidos 2,8, 18,4, 78,8 %, respectivamente.

Unidos a aquél en los ajustes que anteriormente apuntábamos. Por otra parte, no todo es negativo para la fuerza laboral mexicana, pues se vería beneficiada por las exigencias impuestas a sus autoridades, redundando todo ello en una alza de las prestaciones sociales y en los salarios, aspecto del que ya hablamos anteriormente (ingreso per capita anual) y sobre el que sólo apuntaremos que, en esos momentos, tanto los de Estados Unidos como los de Canadá doblaban nueve y diez veces el de los mexicanos⁸⁸⁹.

Por lo que se refiere a la *tasa de paro*, en 1993 Canadá tenía la tasa de paro más alta, con un 7,5% en comparación con la que tenían, respectivamente, sus socios norteamericanos, la misma que en los últimos años se le había incrementado un poco más. Se piensa que la causa de este incremento fue el acuerdo de libre comercio que había firmado con Estados Unidos, aunque también se afirmó, según la prensa canadiense, que el TLC la podría aumentar todavía más⁸⁹⁰. Aquí, la verdadera pregunta que se planteó fue si esas empresas hubieran dejado de irse a México o a otros países de salarios más bajos si no existiese el tratado. Esto es algo que no se sabe con seguridad, pues, antes de la negociación del tratado, los estadounidenses y los canadienses en menor medida ya practicaban la deslocalización de sus empresas, siendo precedente muy notable el establecimiento de las maquiladoras en la frontera de México; los canadienses podrían seguir al respecto los pasos de los estadounidenses y aumentar su presencia en la frontera mexicana⁸⁹¹.

Estados Unidos tenía una tasa del 5,3 %, y aunque era la más pequeña de las tres, era un índice alto, que para esas fechas no había logrado reducir. Sirva de ejemplo los despidos masivos, hechos por las grandes empresas, como IBM, que en el año 1993 iba a despedir a 60.000 empleados en cuatro años. Con los cierres de fábricas, EE.UU. necesitaría un millón de puestos de trabajos adicionales por año para cubrir sólo el crecimiento de su población⁸⁹². México, por su parte, contaba con un 6,9 % de paro, un

⁸⁸⁹ Véase COLOMBO, Daniele. El NAFTA en el desafío del mercado americano al mercado único, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1995, pp. 73-74.

⁸⁹⁰ CALVO, Antonia. en “Acuerdo de Libre Comercio en América del Norte. ¿Regionalismo vs multilateralismo? *Boletín Económico ICE*, número 2338, de 1992, p. 2847.

⁸⁹¹ COLOMBO, Daniele. El NAFTA en el desafío del mercado americano al mercado único, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1995, pp. 75-76.

⁸⁹² DE SEBASTIÁN, Luis. “TLC: La polémica y sus lecciones”. *Cuatro Semanas y Le Monde Diplomatique*, diciembre de 1993, p. 10.

indicador muy considerable, que se agravaba aún más al pensar que era mayor si se tomaba en cuenta el gran subempleo que existía en el país⁸⁹³.

A pesar de todos estos datos, algunos por cierto no muy alentadores, las Partes tenían la seguridad de que con la firma del TLC podrían alcanzar los objetivos previstos, además de solucionar muchos de sus problemas o, por lo menos, lograrían atenuarlos si aprovechaban el potencial de los recursos aquí conjugados de los que podrían disponer una vez vinculados sus países. Sólo realizando un gran esfuerzo podrán disminuir las diferencias existentes principalmente con el país azteca, las mismas que, a la postre, le resultarían perjudiciales, como ocurrió al caer en una gran crisis financiera un año después de la entrada en vigor del tratado.

Indicadores económicos-comerciales. Cuando señalamos que este acuerdo creó una área de libre comercio con más de 360 millones de personas, también decimos que es el mayor mercado del mundo formado por tres Estados. Tenía un PIB en billones de dólares, según el Banco Mundial, de 6. 404.161 (una estimación de la OCDE dijo que eran 8.380.000), que avalan la opinión de que la colaboración trilateral dotará a la región de una mayor competitividad. Comparado con el de la Comunidad Europea, que entonces tenía 4,8 billones de dólares y una población de 340 millones de habitantes, podemos decir que esta última se ha quedado ligeramente pequeña, lo cual no sería del todo cierto si la visualizamos desde el punto de vista del espacio económico europeo (EEE) que contaba con 375 millones de habitantes y 7,0 billones de dólares. A pesar de ello, debe reconocerse que, siendo significativos tales datos, deben evaluarse con mucho cuidado. La simple agregación de los productos nacionales y las poblaciones respectivas no se corresponden con la dimensión verdadera de los mercados internos involucrados, ni tampoco deben olvidarse las grandes diferencias estructurales que ya hemos apuntado antes⁸⁹⁴.

Las similitudes con la Comunidad Europea no terminan ahí. En Europa, la economía más poderosa, la de Alemania, representaba sólo el 25 % del conjunto CE-EFTA y el 22 % de su población. Por su parte, en Norteamérica, analizando los PIBs de

⁸⁹³ Los datos y cifras aquí aportados han sido tomados del informe sobre el desarrollo humano del Banco Mundial de 1993.

⁸⁹⁴ Véase COLOMBO, Daniele. El NAFTA en el desafío del mercado americano al mercado único, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1995, pp. 21-26.

cada parte en su forma individual, podemos decir que la economía de EE.UU era la que aportaba el mayor de ellos, con 5.610.800 millones de dólares, constituyendo un 85 % de éste y el 70 % de la población total⁸⁹⁵. De ahí que se afirmara que los Estados Unidos no obtendría grandes ventajas económicas al inicio de tal relación, y que, si las obtenía, sería a largo plazo en las inversiones y en los servicios.

En 1992, el PIB de México ascendió a 329.000 millones de dólares. Frente a casi 6,0 billones de dólares en el caso de Estados Unidos. Esto quiere decir que la economía de Estados Unidos era dieciocho veces mayor que la mexicana y once veces mayor que la canadiense. Por su parte, Canadá, contaba con un PIB dos veces mayor que el mexicano. Estas diferencias contrastantes se reflejaban, naturalmente, en el dinamismo comparado de las respectivas economías y en los flujos económicos establecidos entre los países de la región, así como en la importancia relativa que tales flujos tenían dentro de cada una de las economías en cuestión.

Por lo que respecta al valor del comercio intra-regional, el año 1989 ascendió a 225.000 millones de dólares, casi cuatro veces menor que el de la Comunidad Europea (CEE). De ellos, 170.000 millones, o sea un 76%, correspondía al comercio bilateral Estados Unidos – Canadá; 52.000 millones, un 23%, al de México - Estados Unidos, y sólo 2.300 millones, el 1 %, al que se establecía entre México - Canadá⁸⁹⁶. Por tanto, como afirma Carlos GONZÁLEZ, el intercambio que se daba en la zona constituía un triángulo, en el que sólo dos lados estaban consolidados, y el restante, que era aún muy frágil, estaba por consolidar. Aquí, Estados Unidos se constituyó en el eje articulador a través del cual se establecían los intercambios producidos.

El comercio exterior tenía un peso diferente en el seno de cada una de las economías aquí consideradas. En el año 1989, el valor total de las exportaciones e importaciones estadounidenses representaban, respectivamente, el 7 y el 9,1 % del producto nacional bruto (PNB) de aquel país, mientras que, para Canadá, sus exportaciones significaban el 25,6 de su PNB, y sus importaciones alcanzaban el 25,1 %

⁸⁹⁵ DE LA CÁMARA, Manuel. “Posibles consecuencias del NAFTA en la relaciones comerciales de España con EE.UU.”. *Boletín Económico ICE*, núm. 2393, p. 3339.

⁸⁹⁶ GONZÁLEZ MARTÍNEZ, Carlos. Op. cit., p. 2212, y COLOMBO, Daniele. El NAFTA en el desafío del mercado americano al mercado único, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1995, pp.22-23.

del mismo indicador macroeconómico. En lo que a México se refiere, los datos para el mismo año fueron del 12,1 y del 12,5 % del PNB.

Si hiciéramos una comparación de la relación de intercambio bilateral que han sostenido cada uno de estos países con los otros dos en estos apartados, tendríamos una situación asimétrica de notables características. De esta manera, mientras que para Estados Unidos el comercio bilateral con Canadá ocupaba el 23 % de sus exportaciones y el 19 % de sus importaciones, Canadá enviaba al mercado estadounidense el 72,8 % de sus exportaciones y recibía de aquél el 66 % de sus importaciones. México guardaba un patrón de intercambio con su vecino del Norte casi idéntico que el que mantenía Canadá: el 72,9 % de las exportaciones y el 65 % de las importaciones mexicanas tienen como destino u origen Estados Unidos; por su parte, éste exportaba el 4,2 % e importaba el 5 % de su vecino del Sur. Por último, el comercio que Canadá tenía con México representaba, de su total, el 0,3 y el 1,2 % en exportaciones e importaciones, respectivamente⁸⁹⁷, en tanto que México tenía un 0,7 % en exportaciones y un 1,4 % en importaciones. A decir verdad, con este tratado se espera incrementar las relaciones comerciales, principalmente las de México con estos sus dos grandes socios, ya que las de Canadá y Estados Unidos entre sí ya eran intensas al haberlas ampliado con el acuerdo de libre comercio de 1989 firmado entre ellos.

Aunque algunos comentaristas habían calificado al NAFTA como “el acuerdo de libre comercio más omnicompreensivo”, según señala Manuel DE LA CÁMARA, la realidad es que el Espacio Económico Europeo va más allá, ya que extiende a los países EFTA (menos Suiza) la reglamentación comunitaria sobre las cuatro libertades (movimientos de bienes, personas, servicios, y capitales), y de hecho incorporaba a los mismos el programa para la creación del Mercado Único. Se eliminan prácticamente todas las barreras en la prestación de servicios y la inversión y, a diferencia del NAFTA, los miembros del EEE renuncian a la aplicación de sus leyes de defensa comercial (derechos compensatorios y antidumping), que se sustituyen por reglas sobre medidas restrictivas de la competencia. Estas y otras diferencias existen entre la EEE y el

⁸⁹⁷ GONZÁLEZ MARTÍNEZ Carlos. Op. cit., p. 2213.

TLCAN, con las que queda claro que el primero tiene mayor peso económico comercial y mayor profundidad en lo que a sus relaciones de integración se refiere⁸⁹⁸.

Indicadores de naturaleza política. Por lo que respecta a este último indicador, esbozaremos brevemente las cuestiones políticas que se esconden detrás de la negociación del TLCAN, y, sobre todo, de ese gran deseo de los Estados Unidos, y principalmente de México, por alcanzar un tratado de libre comercio. No tanto por lo que se refiere a Canadá, pues, en lo que a éste concierne, ya había celebrado uno con el vecino del Norte. Debemos aclarar que dichas motivaciones políticas, al igual que las económicas anteriormente expuestas, serán tratadas con mayor amplitud más adelante en este trabajo.

Por ahora, baste sólo con decir que el presente acuerdo se celebró por los siguientes motivos: para EE.UU., como una respuesta a la consolidación de la Comunidad Europea y el gran despertar de Japón junto con toda Asia⁸⁹⁹, por la desilusión en las negociaciones de la Ronda de Uruguay, al no lograr los objetivos previstos, y para recuperar la competitividad perdida y la hegemonía mundial⁹⁰⁰. Para México, los motivos fueron: insertarse en la economía mundial, avanzar en la apertura liberalizadora que comenzó en 1987 y estabilizar y modernizar su planta productiva. En el caso de Canadá, ésta estuvo motivada por: ampliar su campo de acción al mercado mexicano junto con Estados Unidos y obtener los beneficios económicos que eso conllevaba.

Sin duda alguna, creemos que existieron más motivos que llevaron a los tres países a esta negociación, pero, para cumplir nuestro objetivo en este apartado, consideramos que aquí mencionamos los más importantes.

⁸⁹⁸ DE LA CÁMARA, Manuel. Op. cit., p. 3339.

Para Colombo el NAFTA representa el mayor mercado del mundo. (COLOMBO, Daniele. El NAFTA en el desafío del mercado americano al mercado único, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1995, p. 71.)

⁸⁹⁹ ALDECOA LUZÁRRAGA, Francisco. Op. cit., p. 44.

⁹⁰⁰ Para un análisis amplio sobre las cuestiones políticas y estratégicas de Estados Unidos sobre la negociación del TLCAN, véase WESTON, Ann. “Negociaciones comerciales en Canadá y la tendencia de Estados Unidos hacia el regionalismo”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 205-231, principalmente las pp. 220-231.

II.- Inicio, negociación y conclusión del Tratado de Libre Comercio (TLCAN)

En este apartado, nos ocuparemos del estudio de los sucesos más importantes que se realizaron y que llevaron a los tres socios a la negociación del Tratado, así como las razones de carácter interno e internacionales que tuvo cada país para negociar el acuerdo, y por último, daremos una mirada a los dos procesos de negociación, que denominamos externo y el interno, siendo este último uno de los más complicados, sobre todo en Estados Unidos.

1.- Inicio de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio

Después de una década de intensas y a veces duras negociaciones comerciales, los Estados Unidos y México acordaron en 1990 iniciar un proceso para la firma de un acuerdo de libre comercio. En febrero de 1991, Canadá y los Estados Unidos, que ya tenían un acuerdo de libre comercio entre ellos, decidieron negociar el TLC con México⁹⁰¹. Ese mismo año, el Congreso norteamericano aprobó un procedimiento de “vía rápida” (*fast track*⁹⁰²), que facultaba al presidente para negociar acuerdos

⁹⁰¹ SANZ TRILLO, Antonio. “La iniciativa Bush para las Américas: un año después”, *Boletín Económico ICE*, número 2325, del 18-25 de mayo de 1992, p. 1593, y AHO, C. Michael, SMITH, Murria G. y VEGA, Gustavo. “El Tratado de Libre Comercio en América del Norte: tres perspectivas”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). *México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991*, El Colegio de México, México, 1993, pp. 38-39.

⁹⁰² **Procedimiento Fast Track:** La Constitución estadounidense confiere al Congreso el poder para legislar en materia de política comercial. Éste, a lo largo de los años, ha ido aprobando leyes que delegan en el Ejecutivo la autoridad para realizar acuerdos internacionales dentro de unas directivas de negociación (sección 1101 de la ley del 1988), y en de un marco temporal definido. Precisamente, la Ley de Comercio y Competencia de 1988, en su sección 1102, confirió al Presidente mandato legal para negociaciones comerciales multilaterales y bilaterales en materia arancelaria y no arancelaria por cinco años (del 31 de mayo de 1988 a 1993). En este intervalo de tiempo, se estableció otro procedimiento, que duró tres años, para la aprobación, por parte del Congreso, de los acuerdos alcanzados por el Presidente; (período que va del 31 de junio de 1988 al 31 de junio de 1991). Dicho procedimiento se establece en la Ley de Comercio de 1988 en su sección 1103-b) y se llama Fast Track. Esto significa vía rápida o vendría siendo un carril de alta velocidad: por lo tanto, se define como: “El procedimiento mediante el cual el congreso aprueba o desaprueba en forma total lo negociado con la otra parte, sin realizar enmiendas u objeciones parciales a los convenios que firme el Ejecutivo de ese país”.

En la ley antes citada en su sección 1103 -b) 2), también se establece la posibilidad de una prórroga de dicho procedimiento. Ésta se solicitó y se concedió hasta el 31 de junio de 1993.

comerciales sin tener que recurrir al Congreso⁹⁰³. El 12 de agosto de 1992, las tres partes manifestaron públicamente que habían llegado a un acuerdo sobre lo que técnicamente se conoce como “zona de libre comercio”, una institución menos fuerte que un “mercado común” y que se distingue de éste porque no contempla el establecimiento de un arancel exterior común.

Es importante enfatizar la materialización del cambio profundo en las relaciones entre México y los EE.UU. que se produce en un corto lapso de tiempo de poco más de dos años, iniciándose en 1990. Fue ese año cuando la elite política mexicana, golpeada por las difíciles circunstancias de la economía y del proceso político en el decenio anterior, decidió dar un cambio histórico en la definición del interés nacional frente al vecino del Norte. En vez de insistir en el aislamiento del aparato productivo mexicano respecto al norteamericano, se decidió llevar la apertura económica iniciada a mediados de los 80 hasta las últimas consecuencias, proponiendo la creación de una zona de libre comercio con las dos grandes economías del Norte.

Debido a los sucesos anteriores, surge la necesidad de formularse algunas preguntas que creemos necesarias y que trataremos de contestar en los siguientes apartados.

2.- Razones para la conclusión del Tratado de Libre Comercio

Lo primero que deberíamos preguntarnos al iniciar este apartado es lo siguiente: ¿Cuáles fueron las razones que impulsaron a los tres países norteamericanos a llevar a cabo este Tratado?

Aunque ya se han mencionado, si bien de forma somera, algunas de estas razones en los apartados anteriores, sin embargo en el presente trataremos de ordenarlas, ampliándolas un poco más.

En primer término, María Teresa GUTIÉRREZ plantea que el hecho determinante que unió a los tres países norteamericanos en un tratado de libre comercio fue

⁹⁰³ Véase VANGRASSTEK, Craig. “El TLCAN y la subasta política”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 87-100.

la *geografía*, pues afirmaba que México y Canadá debían aceptar que lo único que tenían en común era el hecho de compartir geográficamente un espacio en América del Norte, y que su relación pasaba mecánicamente por una fórmula a tres, articulada y reglamentada por Estados Unidos⁹⁰⁴. Compartimos este punto de vista, porque lo consideramos acertado, tal como pusimos de manifiesto en los antecedentes históricos, al realizar el análisis de sus relaciones comerciales y políticas.

Herminio BLANCO afirmaba que era necesario insistir en que los países se habían vinculado respondiendo a su situación geográfica, a su nivel de desarrollo y a su experiencia histórica⁹⁰⁵. Esta cuestión no fue del todo cierta, puesto que México, ni tenía un nivel de desarrollo comparable y conjugable con esas dos grandes potencias económicas (se trataba tan sólo de un experimento entre dos países desarrollados y uno en vías de desarrollo, como afirmaba Luis DE SEBASTIÁN⁹⁰⁶), ni su experiencia histórica propiciaba aparentemente esta situación, sobre todo con EE.UU.; más bien, había sido una especie de matrimonio de conveniencia.

También se hizo especial énfasis en las ventajas *económicas*. Así lo expuso Gustavo VEGA, quien señaló que, vistos en forma conjunta, México, EE.UU. y Canadá formaban una región rica en recursos naturales, capital y mano de obra. En la misma, coexistían uno de los sectores agrícolas más productivos, una industria manufacturera sólida e industrias de servicios punta⁹⁰⁷. Por tanto, no se dudaba de que ésa fuera la combinación para una zona de gran prosperidad económica con posibilidades de competir, en igualdad de circunstancias, con otras regiones del mundo.

⁹⁰⁴ GUTIÉRREZ HACES, María Teresa. “Experiencias y coincidencias de una vecindad bajo el libre cambio: Canadá, México y Estados Unidos”, en Benito REY ROMAY (coord). La integración comercial de México a EE.UU.: ¿alternativa o destino? 3ª edic. Siglo XXI, México 1992, citada por ALDECOA LUZARRAGA, Francisco. “Hacia la formalización de la integración silenciosa de México en los Estados Unidos: El Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, en Hacia un nuevo orden internacional y europeo: Homenaje a Díez de Velasco. Tecnos, Madrid, 1993, p. 51.

⁹⁰⁵ BLANCO, Herminio. “Naturaleza y alcance del Tratado de Libre Comercio”, en SERRA PUCHE, Jaime. Hacia un Tratado de Libre Comercio en América, Porrúa, México, 1991, pp. 149 ss.

⁹⁰⁶ DE SEBASTIÁN, Luis. “TLC: La polémica y sus lecciones”. Cuatro Semanas y Le Monde Diplomatique, diciembre de 1993, p. 13.

⁹⁰⁷ VEGA CÁNOVAS, G. “México, Estados Unidos y Canadá: “La ayuda y modalidades de un Acuerdo de Libre Comercio trilateral”, en VEGA CANOVAS, G (comp). México-EE.UU.: 1990. Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales, México, 1990, pp. 143.

Otro argumento que surgió al respecto fue el que se decantó a favor de las razones *políticas*. Éste trató de explicar la constitución del área de libre comercio a través de motivaciones de carácter político, pues dice que con ellas se aumenta el poder de negociación. Aquí, cada Estado participante disfruta de los beneficios de un mercado mundial (crecimiento de sus economías) y de una mayor influencia en el escenario mundial, recibida como producto de ser miembro de semejante a una agrupación comercial prestigiosa⁹⁰⁸.

Sin lugar a dudas, las razones que hasta ahora hemos presentado son *generales*, o sea, que abarcan a los tres países de forma conjunta. Pero las que aquí podemos presentar como *específicas*, es decir, las que motivaron a cada Estado en particular para negociar el Tratado, fueron las siguientes:

A.- Objetivos de Estados Unidos en el TLCAN

Tratándose del caso norteamericano, existe una coincidencia general de que las razones que llevaron a los Estados Unidos a celebrar el TLC con canadienses y mexicanos fueron de carácter político, ya que, como pone de manifiesto Gustavo VEGA, un acuerdo de libre comercio aportaría un crecimiento muy reducido a la economía de los EE.UU.⁹⁰⁹.

Desde el punto de vista de la política interna, Antonia CALVO afirma que George Bush, al negociar el TLC con los mexicanos, trató de capitalizar los resultados de este acuerdo, teniendo en cuenta que las elecciones presidenciales estaban a dos meses vista⁹¹⁰. En este sentido, el voto hispano podía aportar grandes ventajas en las elecciones presidenciales; por ello, era necesario ganarlo celebrando el acuerdo.

⁹⁰⁸ DORAN Charles. “La política de un nuevo orden comercial en América del Norte”, en VEGA CANOVAS, G. (comp). México-EE.UU.: 1990, Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales, México, 1990, pp. 124.

⁹⁰⁹ VEGA CÁNOVAS, G “México, Estados Unidos y Canadá: La ayuda y modalidades de un Acuerdo de Libre Comercio trilateral”, en VEGA CANOVAS, G. (comp). México-EE.UU.: 1990, Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales, México, 1990, pp. 143.

⁹¹⁰ CALVO, Antonia. “Acuerdo de libre comercio de América de Norte. Regionalismo vs multilateralismo”. *Boletín Económico ICE*, núm. 2338, 1992, p. 2846.

Otro motivo de la misma naturaleza por el que EE.UU. se decidió por un tratado con México, según señala Salvatore OSIO⁹¹¹, fue el que se dieran las condiciones para que en este país latinoamericano se crearan los puestos de trabajo necesarios para frenar la inmigración y así poder resolver, o en su caso paliar, el problema de la frontera sur aliviando tensiones y conflictos políticos.

Una razón más, fue que, en Estados Unidos, influyó demasiado el propósito de contribuir con el tratado a que el gobierno del Presidente Carlos Salinas de Gortari consolidara sus políticas económicas; además, también se tomó en cuenta el impacto favorable que un mayor crecimiento económico tendría para México⁹¹².

En cuarto lugar, como quedó de manifiesto en afirmaciones del Vicepresidente Al Gore en su debate con Ross Perot, estaba el deseo de “influir” sobre el proceso de “democratización” de México⁹¹³

Por otra parte, las razones internacionales que impulsaron a Estados Unidos a negociar el TLC fueron las siguientes: como una respuesta a la consolidación de la Comunidad Europea y el gran despertar de Japón junto al Sudeste asiático, EE.UU vio amenazado su poder por la creciente constitución de bloques comerciales, y una de las contramedidas que, lógicamente, adoptó es la formación de su propio bloque⁹¹⁴, principalmente cuando la CE acababa de entrar en el mercado interior único (1993) y ya se encaminaba a la moneda única (1999). Por lo que se refiere a la zona del Sudeste asiático, ya era una región de gran poder económico comercial y, aunque no existía una integración formal, sí la había real; por lo tanto, había que hacerle frente.

A la anterior razón debemos adjuntar la siguiente. El hecho de que EE.UU. haya negociado un tratado con sus dos vecinos más próximos se basa en su afán de poder de negociación frente al resto del mundo y especialmente frente a otros bloques (efecto de

⁹¹¹ HILL, F. “Symposium: business and investment law in the United States and Mexico”, *Loy. L. A. Int’l & Comp. Law Journal*, Vol. 15, núm.4, 1993, p. 916.

⁹¹² Situación Latinoamericana, núm. 19, 1994, pp. 143 - 144.

⁹¹³ *Ibidem*.

⁹¹⁴ ALDECOA LUZARRAGA, Francisco. “Hacia la formalización de la integración silenciosa de México en los Estados Unidos: El Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, en Hacia un nuevo orden internacional y europeo: Homenaje a Díez de Velasco. Tecnos, Madrid, 1993, p. 44.

demostración para otros países)⁹¹⁵, pues, como señala TUGORES, el solo hecho de estar en una integración hace que los países aumenten sus posibilidades de negociación tanto políticas como económicas⁹¹⁶.

Una de las razones de mayor peso por la que los estadounidenses emprendieran el camino del TLC, la constituyó la gran desilusión que tuvieron, tanto ellos como los canadienses, en las negociaciones del GATT en la Ronda de Uruguay al no lograr los objetivos previstos, que consistían en: la liberalización de las inversiones, comercio de servicios financieros y la protección de la propiedad intelectual⁹¹⁷. La UE sostuvo al respecto una actitud tan rígida, que evitó con ello que se logaran los propósitos americanos⁹¹⁸.

Un motivo más por el que EE.UU. incluye a México en el acuerdo fue el giro que estaba experimentando la política exterior americana, tras el desmantelamiento político y económico de las estructuras de los países del Este europeo. La desaparición de la amenaza de expansión comunista en el Hemisferio Sur que los norteamericanos tanto habían estado combatiendo, hizo que Estados Unidos viera a los países del sur de su frontera como potenciales aliados, más que como enemigos⁹¹⁹.

Los Estados Unidos, no obstante, también tenían algunos objetivos económicos específicos en esta negociación, entre los que podemos encontrar: la liberalización de las inversiones, el comercio de servicios y la protección de la propiedad privada. En este

⁹¹⁵ VEGA CÁNOVAS, G “México, EE.UU. y Canadá: “La ayuda y modalidades de un Acuerdo de Libre Comercio trilateral” en VEGA CANOVAS, G. (comp). México-EE.UU.: 1990, Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales, México, 1990, pp. 153.

⁹¹⁶ TUGORES QUEZ Juan. Economía internacional e integración económica. Editorial Mc Graw- Hill, 1994, p. 123-133.

⁹¹⁷ MAYER, Frederick W. “El Congreso y las negociaciones para el Libre Comercio en América del Norte: lecciones de la “vía rápida”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, p. 352-353, y AHO, C. Michael, SMITH, Murria G. y VEGA, Gustavo. “El Tratado de Libre Comercio en América del Norte: tres perspectivas”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, p. 33.

⁹¹⁸ Nota: junto a estas razones, el US Trade Representative amplió las que llevaron a EE.UU. a un Tratado de Libre Comercio Con México, y afirmó que estas no sólo eran estrictamente comerciales, sino, también, de otra índole. Para una amplia exposición de lo anterior, véase COLOMBO, Daniele. El NAFTA en el desafío del mercado americano al mercado único, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1995, pp. 77-83.

⁹¹⁹ CALVO, Antonia. Op. cit., p. 2846.

sentido, el terreno mexicano ya contaba con la práctica de tales actividades; por lo tanto, sólo era necesario ampliarlas.

Estados Unidos también buscaba intensificar las relaciones comerciales no sólo con Canadá, con quien ya tenía un acuerdo, sino con el mismo México, con el que pretendía formalizarlas por medio del TLC. A las relaciones que hasta entonces habían sostenido los dos países se les conocía con el nombre de “integración silenciosa”, porque, aunque éstas eran bastante profundas, se mantenían en un plano de discreción (estas relaciones, además de intercambios comerciales, tenían un mismo proceso productivo llamado intraindustrial, y un ejemplo claro lo constituye el sector del automóvil). Por lo tanto, con el Tratado aumentaría dicha interdependencia⁹²⁰.

El hecho de que se reconozca a México como socio comercial de los Estados Unidos por medio de un TLC es el pretexto perfecto para salvar la economía mexicana en beneficio de la estadounidense, ya que, de esta manera, le resultaría más fácil al gobierno norteamericano intervenir en los asuntos internos de su vecino en cualquier momento, sobre todo en una crisis como la que se presentaría en diciembre de 1994 a 1995⁹²¹.

Por último, diremos que la celebración del TLC por parte de los Estados Unidos también se debió al deseo de recuperar la competitividad perdida, aspecto en el que los norteamericanos se estaban viendo superados por los europeos, pero sobre todo por los asiáticos como Japón⁹²².

B.- Objetivos de Canadá en el TLCAN

Por lo que se refiere a los objetivos de Canadá, éstos son menos claros, pero, en cualquier caso, lo que sí se puede asegurar es que, a largo plazo, saldría beneficiado al

⁹²⁰ Existe el gran debate al respecto. Para unos, la relación EE.UU. - México es de dependencia, mientras que, para otros, es de interdependencia.

⁹²¹ MORALES SUÁREZ, Hugo. “Génesis e instituciones del TLCAN”, trabajo de investigación para obtener el grado de Magister en Derecho, por la UAB, 1996, pp. 42 (mimeo).

⁹²² Véase AHO, C. Michael, SMITH, Murria G. y VEGA, Gustavo. “El Tratado de Libre Comercio en América del Norte: tres perspectivas”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 58-60.

participar en un mercado integrado por 360 millones de personas; es decir, con el Tratado ampliaba su campo de acción al mercado mexicano junto con Estados Unidos⁹²³.

El acuerdo elimina todas las barreras aduaneras mexicanas y licencias de exportación (excepto en algunos productos agrícolas), algunas inmediatamente y el resto durante el período de transición. Las empresas canadienses podrían participar casi en la totalidad de la economía mexicana y extender significativamente las oportunidades de negocios en sectores que antes estaban cerrados, como vehículos y piezas de recambio, servicios financieros, camiones, energía y minería⁹²⁴.

El TLC no cambiaba substancialmente el acceso a Canadá por parte de Estados Unidos y México, pero sí lo hacía en el acceso de Canadá y Estados Unidos al mercado mexicano.

El interés de Canadá en participar en la negociación del TLC era para evitar que un nuevo acuerdo limitado a Estados Unidos y México afectara a los beneficios que había obtenido en su acuerdo de libre comercio con los EE.UU. Sólo con su participación, Canadá podría tener influencia en el futuro del comercio y la inversión en América del Norte⁹²⁵.

Participando en el tratado, Canadá pretendía resolver los problemas comerciales que había tenido durante los últimos años con Estados Unidos, asegurándose de que no se produjera ninguna reducción en los beneficios y obligaciones que ya tenía con el Acuerdo de Libre Comercio (FTA).

Las negociaciones canadienses alcanzaron esa meta al obtener una reglas de origen más claras, unas disposiciones más amplias de devolución de derechos de aduana, un mecanismo mejorado de arbitraje de conflictos comerciales, un freno a las medidas proteccionistas estadounidenses, así como una reducción de la capacidad de Estados Unidos en la toma de represalias en las controversias comerciales. Canadá

⁹²³ ALDECOA LUZARRAGA, Francisco. Op. cit., p. 52.

⁹²⁴ COLOMBO, Daniele. El NAFTA en el desafío del mercado americano al mercado único, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1995, p. 28.

⁹²⁵ ALDECOA LUZARRAGA. Op.cit..

quiso asegurarse que el TLC no disminuyera su capacidad para mantener y atraer la inversión, y sobre todo, tratar de asegurarse todos los beneficios que esto conlleva⁹²⁶.

Por último, el hecho de que EE.UU. optara por un acuerdo con México al no obtener buenos resultados en las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT, específicamente en los sectores de las inversiones financieras, propiedad intelectual etc., por un lado y, por otro, el tratar de constituir su propio bloque comercial, consecuencia de esta nueva dinámica mundial, son dos constantes que Canadá compartió entonces con los Estados Unidos. Por una parte, el TLCAN le daba la oportunidad de ampliar su campo de inversión en México sin ninguna dificultad, cosa que no logró en el marco del GATT; y, por otra, el acuerdo trilateral le brindaba la oportunidad de integrarse en uno de los mayores bloques comerciales, con lo que aumentaría su poder de negociación tanto económico como político. A Canadá no le quedaba más que abandonarse a esta inercia⁹²⁷.

C.- Objetivos de México en el TLCAN

Debido a la dinámica actual del comercio internacional, que tiende a la agrupación de países formando bloques comerciales, México se tuvo que enfrentar a la disyuntiva de formar parte de un bloque o permanecer al margen del juego mercantil global. Debido al amplio intercambio comercial que existía entre México y el mayor mercado del mundo, y a la cercanía geográfica, México sólo tenía una opción: caminar hacia la agrupación comercial con Estados Unidos y Canadá. Después de todo, como señala René VILLARREAL⁹²⁸, “es mejor una unión negociada que una integración silenciosa”. Por eso, México, al encaminarse a este acuerdo, lo hizo por los siguientes objetivos:

⁹²⁶ “Canadá: una puerta abierta hacia América del Norte”, *Folleto del Consulado de Canadá en Barcelona*, abril de 1994, p. 6.

⁹²⁷ Véase: COLOMBO, Daniele. El NAFTA en el desafío del mercado americano al mercado único, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1995, pp. 26-27, y AHO, C. Michael, SMITH, Murria G. y VEGA, Gustavo. “El Tratado de Libre Comercio en América del Norte: tres perspectivas”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 46-48.

⁹²⁸ ÁVILA CONELLY, Claudia. “El mercado de América del Norte, un espacio económico para México”. *Comercio Exterior*, núm. 7, julio de 1991, p. 661.

En primer lugar, al proponer esta negociación (TLCAN), México quería garantizar un acceso más abierto y seguro al mayor mercado del mundo⁹²⁹ y, así mismo, asegurarse el aumento en el flujo del capital externo (incluyendo el regreso de capital de fuga mexicana). El TLC consolidaría las reformas iniciadas durante la década pasada en México⁹³⁰.

Lo que se pretendía principalmente con un TLC era lograr el desarrollo del sector exportador. Con esto se impulsaba la mayor participación del capital transnacional, dado su mayor nivel de productividad ante la incapacidad de los productores nacionales de encarar ellos solos el proceso de competencia. Con esta estrategia, el gobierno mexicano obtendría mayores recursos para financiar el desequilibrio externo que había agudizado la apertura comercial iniciada por México en la década anterior. Se pretendía que el TLC, a través de incentivar la inversión extranjera directa (IED) y tener acceso al mercado de EE.UU., se constituyera como el motor del desarrollo a largo plazo del país, mediante el fortalecimiento de la industria nacional, y permitiera ser más competitivos. El TLC, junto al proceso de privatización y de flexibilización de la ley de inversión extranjera mexicana, fueron el instrumento que darían confianza y estabilidad al capital extranjero, principalmente estadounidense⁹³¹.

En segundo término, el tratado representaba un aval al presidente Salinas de Gortari, que le ayudaría a consolidar sus reformas y a legitimar su Administración (dicha legitimidad fue puesta en duda por la sociedad mexicana, la cual no ignoraba que este político llegó a ser presidente por un presunto fraude en las elecciones de 1988). Ambos eran activos de enorme valor para el Partido Revolucionario Institucional (PRI) que se querían capitalizar en las próximas elecciones (1994), aunque quedaba por establecer en qué medida serían suficientes para contrarrestar el efecto negativo de la situación en Chiapas⁹³².

⁹²⁹ COLOMBO, Daniele. El NAFTA en el desafío del mercado americano al mercado único, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1995, p. 27.

⁹³⁰ VEGA CÁNOVAS, G. “México, Estados Unidos y Canadá: La ayuda y modalidades de un Acuerdo de Libre Comercio trilateral”, en VEGA CANOVAS, G. (comp). México-EE.UU.: 1990, Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales, México, 1990, pp. 153.

⁹³¹ HUERTA GONZÁLEZ, Arturo. Riesgos del modelo neoliberal mexicano. Editorial Diana. México, 1992, p. 23.

⁹³² *Situación Latinoamericana*. Op. cit., p.144.

En tercer lugar, México también buscaba consolidar y profundizar el grado de concentración de sus vínculos con Estados Unidos, que no sólo eran de carácter económico sino también de tipo político, etc.⁹³³.

Las diferentes dotaciones de recursos productivos (de capital y de trabajo cualificado y no cualificado) y los distintos niveles de productividad entre EUA y México habían hecho que el flujo de comercio, de capital y tecnología, reflejaran en gran medida las ventajas comparativas de cada país y se complementaran cada vez más. Así, por ejemplo, México se había especializado en productos naturales, que, en su mayoría consumidos en EE.UU., eran importados del país latinoamericano. También se exportaba a EE.UU. componentes industriales, semi-industriales y petróleo. Por su parte, los estadounidenses vendían a México maquinaria, bienes de capital, equipo de alta tecnología y granos. Podemos decir que, mientras el uno era especialista en tecnología de punta y el otro lo era en recursos naturales, la complementariedad podría ser perfecta, a pesar de que las ventajas estuviesen obviamente predichas para cada uno. Con todo ello, los defensores del acuerdo afirmaban que el TLC supondría beneficios para todos⁹³⁴.

En cuarto lugar, con el TLC lo que México buscaba, según Arturo HUERTA GONZÁLEZ⁹³⁵, era: a) eliminar las barreras arancelarias, pues México pagaba un arancel de más del 20%, cuando el ponderado era del 5%, y b) las no arancelarias, como las medidas sanitarias, fitosanitarias y normas que muchos de sus productos afrontaban y por las que se veían frenados en su exportación a EUA. Además, con el Tratado, se querían solucionar otros temas, como el de las cuotas, que se daban en algunos productos agrícolas mexicanos, demandas por prácticas desleales (subsidios y *dumping*), legislaciones comerciales y no comerciales, la eliminación de medidas unilaterales derivadas de la legislación proteccionista americana y el tema de las reglas de origen por el que se pretendía evitar la entrada al mercado estadounidense de los productos japoneses.

⁹³³ GONZÁLEZ MARTÍNEZ, Carlos. “México rumbo a Norteamérica”. *Boletín Económico ICE*, del 1 al 7 de julio de 1991. p. 2213.

⁹³⁴ HUERTA GONZÁLEZ, Arturo. Op. cit., pp. 30-31.

⁹³⁵ *Ibidem*, pp. 19-21.

En quinto y último lugar, en los anteriores años (de 1985 a 1990), el Gobierno mexicano puso en práctica una política de apertura comercial, promoción de exportaciones no petroleras y diversificación de mercados, tendente a lograr la inserción del país en la economía internacional. Del camino que México emprendió hacia la inserción internacional de su economía, conviene resaltar varios hechos importantes: Primero, la actitud del gobierno mexicano de abrir el país hacia el exterior, cuando su política comercial había sido la del proteccionismo y orientación hacia el mercado interno. Segundo, el ingreso de México en el GATT como miembro activo en 1986. Tercero, el ingreso de México en la OCDE con la ayuda de los EE.UU. el 14 de abril de 1994. Y por último, la propuesta mexicana a estadounidenses y canadienses de un TLC en el año de 1990⁹³⁶.

Ha sido este acuerdo (TLC) el que principalmente impulsó al país mexicano hacia la inserción en la economía mundial, aspecto que buscaba con gran insistencia. Muy a pesar de que su participación en la economía mundial no sea integral, lo que sí es verdad es que México se ha convertido en un ejemplo para los demás países en desarrollo de haber franqueado la barrera de la diferencia entre el desarrollo y el subdesarrollo⁹³⁷.

3.-Actuaciones fundamentales para la celebración del Tratado de Libre Comercio

Desde finales de la década de los años 80, Estados Unidos y México estuvieron intentando formalizar unas relaciones comerciales más estrechas a través de acuerdos comerciales bilaterales para sectores específicos⁹³⁸.

En junio de 1990, el Presidente mexicano, Carlos Salinas de Gortari, y el Presidente de Estados Unidos, George Bush, hicieron pública su decisión de iniciar unas negociaciones de mayor importancia que los acuerdos bilaterales antes mencionados,

⁹³⁶ COLOMBO, Daniele. El NAFTA en el desafío del mercado americano al mercado único, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1995, pp. 28-29

⁹³⁷ AHO, C. Michael, SMITH, Murria G. y VEGA, Gustavo. “El Tratado de Libre Comercio en América del Norte: tres perspectivas”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 34-36 y 48-58.

⁹³⁸ Una descripción más amplia y concreta de estos acuerdos la podemos encontrar en el apartado de este trabajo que hace referencia a las Relaciones Comerciales entre Estados Unidos - México.

con el objeto de llegar a un pacto de libre comercio, similar al que se negoció entre Estados Unidos y Canadá. Los canadienses, que desde el principio no se habían interesado en el acuerdo, decidieron sumarse al mismo, dado el riesgo que podía representar mantenerse al margen de esta negociación⁹³⁹.

Para ese entonces, las relaciones comerciales entre Estados Unidos y Canadá, que habían comenzado hacía pocos años (es decir, formalmente a través de un acuerdo de tal importancia), se fortalecían en enero de 1989 con la entrada en vigor de su acuerdo de libre comercio. Dichas relaciones contaban con un alto índice de comercio de mercancías y de bienes y servicios, que, para esas fechas, ya constituían el mayor comercio del mundo integrado por dos Estados⁹⁴⁰. Esto vino a constituirse como el indicador más importante para un intento global en un futuro próximo.

Lo que impulsó a Estados Unidos a incluir a México en el acuerdo que aquél tenía con Canadá, o mejor dicho, a celebrar uno a tres partes fue, primero, el éxito que tuvo ese acuerdo; segundo, las cada vez más estrechas relaciones entre Estados Unidos y México, y tercero, la creciente tendencia hacia la constitución de bloques comerciales⁹⁴¹.

Otro aspecto favorable al TLC sería el cambio profundo en las relaciones entre México y los Estados Unidos que se produjo en un corto período de tiempo de poco más de dos años, iniciándose en 1990⁹⁴². Como señala MEYER, fue ese año cuando la elite política mexicana, presionada por las difíciles circunstancias de la economía y del proceso político en el decenio anterior, decidió dar un cambio histórico en la definición del interés nacional frente a su vecino del Norte. El autor citado llega a afirmar que México, en lugar de insistir en sostener el aislamiento relativo del aparato productivo mexicano respecto del norteamericano, por el contrario, se propuso llevar la apertura

⁹³⁹ Para un estudio sobre el debate interno en Canadá sobre el TLCAN, véase RANDALL, Stephen J. “La política del libre comercio en América del Norte”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). *México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991*, El Colegio de México, México, 1993, pp. 100-110.

⁹⁴⁰ MADRID JUAN, Matilde. “El TLCAN: especial tratamiento de las inversiones”. *Boletín Económico ICE*, núm. 2362 del 22 al 28 de marzo de 1993, p. 741.

⁹⁴¹ *Ibidem*.

⁹⁴² ALDECOA LUZARRAGA, Francisco. *Op. cit.*, p. 47.

económica iniciada a mediados de los 80 hasta sus últimas consecuencias, planteando la creación de una zona de libre comercio con las dos grandes economías del Norte⁹⁴³.

Exponiendo de una forma breve y ordenada los sucesos fundamentales que dieron origen al entendimiento entre los tres gobiernos para la negociación, y sobre todo para la constitución del Tratado, quedarían de la siguiente manera:

En primer lugar, el inicio de unas relaciones comerciales más estrechas entre México y Estados Unidos lo establecieron los entonces Presidentes George Bush⁹⁴⁴ y Carlos Salinas en 1988. En su visita a Estados Unidos, el mandatario mexicano firmaría importantes acuerdos sobre diversos sectores económicos, con lo que se ampliaba ese intercambio de manera considerable y, asimismo, se profundizaba en sus vínculos comerciales⁹⁴⁵.

En segundo lugar, el 27 de marzo de 1990, la prensa norteamericana informó por primera vez acerca de la existencia de conversaciones entre las dos administraciones, la de Estados Unidos y la de México, para la negociación de un Tratado de libre comercio⁹⁴⁶. Esta noticia produjo una gran sorpresa en la opinión pública internacional, especialmente en la mexicana, pero de ningún modo resultó contradictoria con el proyecto del presidente Salinas, conocido desde el principio de su gestión, el cual consistía en la modernización de México y su reinserción en la economía internacional⁹⁴⁷.

⁹⁴³ MEYER, Lorenzo. “La crisis de la elite mexicana y su relación con EE.UU. Raíces históricas del TLC” en VEGA CÁNOVAS, G. (coord.) *México-EE.UU.: 1990*, Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales, México, 1990, pp. 173, y RICO, Carlos. “El debate mexicano sobre el Acuerdo de Libre Comercio, globalización económica y opciones de desarrollo realmente existentes”, en *Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz*, 1992, UPV-EHU, Vitoria, 1992, p. 362

⁹⁴⁴ Véase SANZ TRILLO, Antonio. “La iniciativa Bus para las Américas: un año después”, *Boletín Económico ICE*, número 2325 del 18-25 de mayo de 1992, pp. 1593-1596 y ÁLVAREZ RAMOS, José, “Negociaciones para el establecimiento del ALCA”, *Boletín Económico ICE*, número 2481 del 4-10 de diciembre de 1995, pp. 33-37

⁹⁴⁵ “México - Estados Unidos: la nueva era de cooperación y amistad”, en Sección nacional”. *Comercio Exterior*, núm. 11, noviembre 1989, p. 959.

⁹⁴⁶ The Wall Street Journal, 27 de marzo de 1990, p. A3.

⁹⁴⁷ GONZÁLEZ MARTÍNEZ, Carlos. Op. cit., p. 2218.

Al respecto, este autor pone en tela de juicio la reinserción de México en la economía internacional, pues afirma que sólo se trata de una integración real e histórica en el mercado norteamericano.

En tercer lugar, del 9 al 18 de mayo, el Senado de la República Mexicana inició públicamente un foro nacional de consultas sobre las relaciones comerciales de México con el mundo. El foro contó con la participación de los más importantes especialistas en el tema de todo el país y de todos los sectores; como así lo señaló Herminio Blanco, jefe del equipo mexicano en las negociaciones del TLC. Las conclusiones de esta consulta fueron presentadas al Presidente de la República. El objetivo de este foro era dar a conocer y justificar ante la opinión pública ese giro político histórico de los dirigentes mexicanos respecto al cambio de interés con los Estados Unidos, según señala el profesor ALDECOA⁹⁴⁸.

En cuarto lugar, el presidente Salinas realizó un viaje a los Estados Unidos el 11 de junio de 1990, en el que llevó a cabo conversaciones con el presidente Bush. Ambos se pronunciaron en favor de negociar un acuerdo de libre comercio entre sus países, por lo que ordenaron la realización de trabajos y consultas preparatorios para dichas negociaciones a sus respectivos titulares de comercio⁹⁴⁹. Las consultas se realizaron en el territorio de los dos países en forma de simposiums, conferencias, congresos, debates, etc. Los resultados de las consultas realizadas por el Senado de la República, consideraron que sería muy positivo para México negociar un TLC con los Estados Unidos, atendiendo a la cercanía geográfica, la historia de ambos países en materia comercial y, la complementariedad de ambas economías. En el comunicado oficial del encuentro se diría: “los Presidentes han determinado que un Tratado de libre comercio es la mejor opción para ampliar esas relaciones, crear un clima de mayor estabilidad y confianza para el comercio y la inversión, y para lograr un crecimiento sostenido de las economías nacionales...”⁹⁵⁰.

Como consecuencia de lo anterior, los titulares de Comercio de los respectivos países emitieron un comunicado, de forma conjunta, en el que explicaron el acuerdo a que llegaron los presidentes y por el que recomendaron a sus Jefes de Estado el formal

⁹⁴⁸ ALDECOA LUZARRAGA, Francisco. Op. cit., p. 47.

La entrega de los resultados de las consultas se hizo el 22 de Mayo de 1990.

⁹⁴⁹ *Comercio Exterior*. Núm. 8, 1990, p. 47.

⁹⁵⁰ El Día. México, 12 de junio de 1990.

inicio de las negociaciones de un amplio acuerdo de libre comercio, de conformidad con las leyes de cada país.

En quinto lugar, en el mes de agosto, Canadá respondió tímidamente a las tentativas mexicanas, pero, después de algunas consultas internas, el 24 de septiembre decidió formalmente su participación en la negociación del acuerdo. Antonia CALVO afirma que este sí de los canadienses fue contra la opinión de los detractores del Acuerdo Estados Unidos - Canadá, pues consideraban que el balance global del mismo había sido hasta entonces negativo para Canadá, pues, tan sólo en el sector del empleo, le atribuían la pérdida de 500.000 puestos de trabajo en el sector manufacturero, especialmente en Ontario⁹⁵¹. A pesar de lo anterior, Canadá quiso participar en el TLC por varias razones: para asegurar su participación en el mercado mexicano, asegurarse ser una fuente de atracción para las inversiones exteriores, y mejorar el acceso al mercado de Estados Unidos respecto al acuerdo de 1989. Por tanto, una negativa a participar le hubiera deparado grandes riesgos que no estaba dispuesto a soportar.

En sexto lugar, el 5 de febrero de 1991, los tres presidentes, Brian Mulroney, George Bush y Carlos Salinas de Gortari, anunciaban formalmente el inicio de negociaciones para un acuerdo multilateral de libre comercio en América del Norte⁹⁵². Los posibles interrogantes acerca del alcance, estructura y relación de los acuerdos bilaterales que estaban por suscribirse o ya suscritos, pronto estaban por dilucidarse.

A partir de entonces, se inició el procedimiento interno norteamericano llamado *fast track* (vía rápida), en lugar del utilizado normalmente para la aprobación de acuerdos comerciales. Debe saberse que este procedimiento había sido solicitado el 23 de septiembre de 1990, cinco meses antes por el Presidente Bush, según afirma María PÉREZ RIBES⁹⁵³.

En séptimo lugar, el 12 de junio de 1991, los tres Secretarios de Estado de los respectivos países iniciaron en Toronto la negociación formal del TLCAN, acordando

⁹⁵¹ CALVO, Antonia. Op. cit., p. 2847.

⁹⁵² “Cronologías de las negociaciones del TLC”. *Comercio Exterior*. Núm. 9, 1992, pp. 865- 872.

⁹⁵³ PÉREZ RIBES, María. “El NAFTA. Un acuerdo tripartito”. *Boletín Económico ICE*, del 1 al 7 de julio de 1991, p. 2207.

las siguientes áreas de negociación: acceso a mercados, reglas de comercio, servicios, propiedad intelectual y solución de controversias⁹⁵⁴.

Según María PÉREZ RIBES, las negociaciones quedaron estructuradas en torno a seis ejes principales, además de contar con diecisiete grupos de negociaciones para la cobertura de los siguientes temas según lo anunciado por los Secretarios de Estado (USTR):

I.- *Acceso al mercado*: aranceles y barreras no arancelarias, reglas de origen, compras públicas, agricultura, automoción y otros sectores industriales.

II.- *Reglamentación comercial*: salvaguardias y subsidios y estándares.

III.- *Servicios*: marco general, financieros, seguros, transporte terrestre, telecomunicaciones y otros servicios.

IV.- *Inversiones*: principios básicos y restricciones.

V.- *Propiedad intelectual*.

VI.- *Solución de controversias*⁹⁵⁵.

En octavo lugar, después de un intenso y largo año de negociaciones, se hizo público, el 12 de agosto de 1992, que se había llegado a un acuerdo respecto al contenido del Tratado. De esta manera, quedaba listo el instrumento que daba paso a la zona de libre comercio de América del Norte.

En resumen, las negociaciones para la elaboración del Tratado empezaron el 12 de junio de 1991, concluyendo el 12 de agosto de 1992. La firma se llevó a cabo el día 17 de diciembre de 1992, de forma simultánea, por los tres Estados; y por último, la ratificación por cada uno de los respectivos Congresos se llevaría a efecto de la siguiente manera: Canadá, en abril de 1993, México, el 22 de noviembre del mismo año

⁹⁵⁴ SABLUDOVSKY, Jaime. “El proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte” en SERRA PUCHE, Jaime, Hacia un Tratado de Libre Comercio en América, Porrúa, México, 1991, pp. 175 ss.

⁹⁵⁵ PÉREZ RIBES, María. “El NAFTA. Un acuerdo tripartito”. *Boletín Económico ICE*, del 1 al 7 de julio de 1991, p. 2207.

y Estados Unidos, el 17 de noviembre también de ese mismo año. La entrada en vigor del Tratado sería el 1 de enero de 1994⁹⁵⁶.

III.- El proceso negociador en el Tratado de Libre Comercio

En este apartado, trataremos de analizar los cauces que siguieron las negociaciones del TLC. En primer lugar, el que se refiere a las negociaciones para lograr la aceptación del Tratado por la mayoría de los agentes sociales (partidos políticos, patronal, sindicatos, gobierno, asociaciones profesionales, etc.) en cada uno de los Estados participantes, y, después, obtener el apoyo necesario de los mismos sectores para conseguir la ratificación en el Parlamento de cada Estado y poder celebrar un acuerdo de libre comercio entre los tres países norteamericanos. El desarrollo de este período fue intenso y complicado, duró más de un año y generó grandes enfrentamientos entre los agentes sociales y el gobierno, y entre los propios agentes sociales, pues estaban en juego importantes sectores económicos de cada país.

Llamaremos a este tipo de negociación: “negociación interna”⁹⁵⁷, pues tiene lugar en el interior y entre los diversos sectores sociales de un país. Aquí citaremos brevemente la corriente opositora y la partidaria a la celebración del TLC, exponiendo sus principales argumentos sobre este acuerdo.

En segundo lugar, nos ceñiremos a analizar el desarrollo de las negociaciones llevadas a cabo entre los tres países, relativas a los diferentes sectores o materias comerciales que, en un futuro próximo, serían incluidas en el texto del Tratado, señalando, en la medida de lo posible, los puntos y materias que causaron mayor controversia. A ésta la llamaremos “negociación externa”⁹⁵⁸. Realizadas estas aclaraciones previas, trataremos el primer tipo de negociación.

⁹⁵⁶ Una visión amplia del inicio, desarrollo y conclusión de estas negociaciones, incluidos los actos más importantes que se realizaron antes y durante las mismas, la exponemos en el esquema de cronologías del Tratado.

⁹⁵⁷ Llamaremos “negociación interna” al proceso de discusión, consulta y debate que se produjo entre los distintos sectores sociales de cada país participante para buscar el consenso en la aceptación o rechazo del TLC.

⁹⁵⁸ Llamaremos “negociación externa” al proceso por el que los tres países tratan de llegar a un acuerdo respecto a las materias o sectores a incluir en el acuerdo, en un ambiente de contraprestación. Es preciso

1.- El proceso de negociación interno

En este apartado, expondremos cómo se llevó a cabo el proceso de negociación en el ámbito interno de los Estados Unidos. Cabe señalar que fue uno de los debates más interesantes que se han presentado en la sociedad norteamericana. La participación de la sociedad se presentó en sus más diversas formas: Desde los sindicatos hasta las asociaciones ecologistas, desde políticos independientes hasta aquellos representantes de los intereses económicos en el Congreso y, por supuesto, la participación de los candidatos a la presidencia de la nación, puesto que este proceso de negociación coincidió con el proceso electoral nacional. Sin duda, este proceso fue importante, ya que lo que estaba en juego era la asociación con un país en desarrollo, con un cúmulo de problema de diversa índole, que pretendía cruzar la barrera del desarrollo.

A.- Estados Unidos

La aspereza con que la clase política estadounidense discutió el TLC fue tal, que el profesor KRUGMAN, uno de los más lúcidos defensores del Tratado, llegó a escribir: “Con el beneficio de la experiencia, estamos en condiciones de afirmar que hubiera sido mejor que el Presidente Salinas no hubiera propuesto el TLC. Posiblemente, México habría continuado su camino de liberalización del comercio unilateralmente, tal y como venía haciendo desde 1980. Esta política se habría beneficiado de un mercado norteamericano suficientemente abierto a las manufacturas mexicanas sin necesidad de agitar las pasiones que ha levantado la formulación de un tratado comercial. Ahora es, sin embargo, demasiado tarde para invertir el curso de los acontecimientos. El rechazo del TLC por parte de los EE.UU. una vez negociado sería una bofetada política en la cara de los reformadores mexicanos”⁹⁵⁹. A pesar de que el debate fue muy acalorado, el gobierno norteamericano lograría sacarlo adelante, no sin sufrir algún que otro golpe bajo, como veremos más adelante.

decir que aquí los que negocian son los Estados (a través de sus representantes); en cambio, en la anterior, quienes lo hacen son los agentes sociales de un país.

⁹⁵⁹ ALCAIDE DE LA ROSA, Luis. “TLC o NAFTA. Consideraciones desde España”. *Política Exterior*, núm. 37, febrero – marzo de 1994, p. 23.

Algunas de las situaciones que influyeron para que se produjera una fuerte oposición al TLC⁹⁶⁰ fueron: la coincidencia de la negociación del tratado con la recesión que sufrió EE.UU. en el período 1990 – 1991, y la transformación estructural que tuvo lugar en la industria norteamericana⁹⁶¹. A esto se debe la gran dificultad que encontró este Tratado para ser aceptado por un importante sector de la sociedad estadounidense, que más adelante precisaremos, a diferencia del celebrado con Canadá en 1988. Quizás esto no hubiera ocurrido de ser otra la situación económica del país anglosajón y de ser otro el país con quien se celebraba (México).

Para señalar un comienzo en las negociaciones del TLC, podemos decir que, en 1991, el presidente de los Estados Unidos, George Bush, solicitó formalmente al Congreso la prórroga del procedimiento “*Fast Track*” para celebrar acuerdos comerciales (concretamente, fue el 1 de marzo)⁹⁶²; junto a ello, esgrimió los elementos centrales de su petición, que fueron los siguientes:

- que la concesión de este procedimiento era crucial para conseguir el liderazgo económico de EUA,
- que se identificaba a las exportaciones como elemento básico del crecimiento central de la economía americana, para la continuación de apertura de mercados para los bienes y servicios americanos, y que el *fast track* era esencial para conseguirlo,
- que la concesión de dicho procedimiento era una opción que contempla la Ley de Comercio y Competencia,

⁹⁶⁰ Para un análisis amplio y concreto sobre los opositores al NAFTA, véase COLOMBO, Daniele. El NAFTA en el desafío del mercado americano al mercado único, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1995, pp. 93-116.

⁹⁶¹ En los últimos ocho años, numerosas industrias, generalmente grandes compañías, habían procedido a realizar despidos masivos de personal, al tiempo que incrementaban la automatización, con el fin de reducir costes y hacerse más competitivas internacionalmente. Según el Departamento de Trabajo de los EE.UU., entre 1985 y 1990, unos 8,9 millones de trabajadores en el país comunicaron haber perdido su trabajo como consecuencia del cierre de plantas o de despidos por reformas estructurales. En DE LA CÁMARA Manuel. “Posibles consecuencias del NAFTA en las relaciones comerciales de España con EE.UU.”. *Boletín Económico ICE*, núm. 2393, del 29 de nov. al 15 de dic. de 1993, p. 3340.

⁹⁶² Sobre este procedimiento, véase SANZ TRILLO, Antonio. “La iniciativa Bush para las Américas: un año después”, *Boletín Económico ICE*, número 2325 del 18-25 de mayo de 1992, p. 1593, y MAYER, Frederick W. “El Congreso y las negociaciones para el Libre Comercio en América del Norte: lecciones de la “vía rápida””, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, p. 349-370.

- que la concesión de la prórroga no constituía la firma de un cheque en blanco, ya que dichas negociaciones serían llevadas a cabo por el Ejecutivo y el Legislativo y
- que necesitaba el *fast track* para negociar la conclusión de la Ronda Uruguay, el Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica y la Iniciativa de las Américas. El procedimiento fue concedido, aunque tuvo sus complicaciones, como las de incluir en el Tratado los aspectos laboral y medio ambiental que en un principio no estaban programados⁹⁶³.

En la aprobación para conceder la prórroga del procedimiento al Ejecutivo, tuvieron mucho que ver los congresistas demócratas, que votarían a favor de la concesión no siguiendo la recomendación del Congreso Nacional Demócrata, que era contrario a la prórroga. Los demócratas que votaron a favor fueron Lloyd Bentsen y Dan Rostenkowski, presidentes del Comité de Finanzas del Senado y del Comité de *Ways and Means* de la Cámara Baja, respectivamente⁹⁶⁴. Podemos decir que, desde el principio de la negociación del Tratado, se dio una fuerte oposición a éste, de la que sólo se lograría salir adelante con la ayuda de algunos miembros del partido de la oposición; situación muy rara que se repitió a lo largo del debate nacional, como veremos en seguida.

El TLC es una criatura de los republicanos que los demócratas tuvieron que llevar a cabo para complacer a su Presidente. Algunos de estos demócratas no estuvieron de acuerdo y protagonizaron una verdadera rebelión. Uno de los principales opositores al Tratado en Estados Unidos entre los representantes fue David E. Bonior, secretario de la mayoría parlamentaria demócrata, y Richard Gephardt, líder de la misma. Bonior, un demócrata que votó invariablemente contra la política de Reagan en Nicaragua, representaba al distrito obrero de Michigan, un Estado que fabrica automóviles y que odiaba el TLC.

⁹⁶³ VANGRASSTEK, Craig. “El TLCAN y la subasta política”, en VEGA CANOVAS, Gustavo. (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 92-96, y PÉREZ RIBES María. Op. cit., pp. 2207-2211.

⁹⁶⁴ Ibidem, p. 2208, y MAYER, Frederick W. “El Congreso y las negociaciones para el Libre Comercio en América del Norte: lecciones de la “vía rápida”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, p. 358 y 359.

Richard Gephardt, que tenía aspiraciones presidenciales, no quería enfrentarse con los aparatos sindicales que controlaban parte del voto demócrata; por ello, decidió oponerse al Tratado. En el momento de concederle la autorización a George Bush (a través del *fast track*) para que negociara acuerdos comerciales, había votado a su favor⁹⁶⁵, pero después se opuso al TLC. Analizando la trayectoria de Gephardt, lo que sí es seguro, según María PÉREZ RIBES⁹⁶⁶, es que este Tratado nunca le agradó, pues, ya en la época de Bus, este líder elaboró un texto de 10 páginas en forma de carta al Presidente, en la que, además de criticar la concentración excesiva de los negociadores americanos en la Ronda Uruguay en la cuestión agrícola, reprobaba la orientación que la Administración estaba dando a la negociación del NAFTA. Así mismo, subrayaba que ésta debía proporcionar respuestas concretas al Congreso acerca de cómo pensaba enfocar en las negociaciones las cuestiones de disparidad salarial, reglas de origen, período transitorio para el desmantelamiento de barreras comerciales, protección del medio ambiente, estándares de seguridad y salubridad en el trabajo, movilidad laboral, derechos sindicales, derechos humanos, cláusulas de salvaguardia y programas de apoyo a la reestructuración sectorial. Por lo tanto, su actitud era de prever.

También se opuso al TLC el representante de Massachusetts, Barney Frank, otro de los hombres de los sindicatos en el Congreso, por miedo a que los obreros peor pagados salieran perdiendo. Estos demócratas, que, como Bonior, fueron de lo más “liberal” (“de izquierdas”, en el argot político norteamericano), formaron filas contra el TLC con fuerzas conservadoras. Se puede mencionar al respecto a Pat Buchanan, político y publicista de ultraderecha, que mantuvo una posición de completo aislamiento⁹⁶⁷.

Uno de los principales opositores al tratado fue Ross Perot, el excandidato presidencial que seguía apelando a los sentimientos más elementales de los ciudadanos.

⁹⁶⁵ Véase MAYER, Frederick W. “El Congreso y las negociaciones para el Libre Comercio en América del Norte: lecciones de la “vía rápida”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, p. 361.

⁹⁶⁶ PÉREZ RIBES, María. “El NAFTA. Un acuerdo tripartito”. *Boletín Económico ICE*, del 1 al 7 de julio de 1991, p. 2209.

⁹⁶⁷ DE SEBASTIÁN, Luis. “TLC: la polémica y sus lecciones”. *Cuatro Semanas y Le Monde Diplomatique*, dic. 1993, p. 10, y MAYER, Frederick W. “El Congreso y las negociaciones para el Libre Comercio en América del Norte: lecciones de la “vía rápida”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, p. 356-357.

Su libro *Salva tu puesto de trabajo, salva al país*⁹⁶⁸, escrito con (o, más bien, por) el economista Pat Choate, fue la principal arma arrojada de los opositores del TLC en contra del entonces candidato Bill Clinton.

Los argumentos de Perot eran medias verdades, más fáciles de manejar, porque impactaban con lo que tenían de verdad sin el rigor que exigen las verdades enteras. El argumento central de Perot fue que los trabajadores estadounidenses, mejor formados, mejor pagados, protegidos por sindicatos libres y una legislación social avanzada, no podían competir con los obreros mal pagados, sin sindicatos libres, sin protección ni seguridad social de México. Las diferencias de costos entre los dos países se deberían a las distintas condiciones sociales de sus trabajadores (costos laborales, en definitiva). De esa manera, argumentó Perot, una situación más democrática y social es penalizada por el TLC para favorecer a otra situación menos democrática y menos social. Éste supuso un nuevo argumento para el proteccionismo comercial : la protección contra el “*dumping* social”. El profesor Luis DE SEBASTIÁN sostuvo al respecto⁹⁶⁹ que este argumento pudo usarse en la CE contra los productos norteamericanos, hechos por obreros menos protegidos socialmente, objeción que consideramos muy oportuna y contra la que no hubo respuesta válida.

Una fuerte oposición contra el TLC la suscitaron principalmente los sindicatos. Éstos alegaban que los bajos salarios existentes en México y la defectuosa aplicación de las leyes laborales por sus autoridades harían que numerosas compañías estadounidenses reubicaran sus plantas en aquel país, y que compañías de terceros países utilizaran México como plataforma para exportar a Estados Unidos con efectos depresivos sobre el empleo y sobre los salarios en este país⁹⁷⁰. Según estos críticos, un trabajador en Estados Unidos, cuyo salario medio era de 15,45 dólares USA por hora (1991), no podía competir con un obrero mexicano, que ganaba un salario medio de 2,17 dólares USA por hora. Añadían que la ausencia de democracia real en México impediría que los trabajadores en aquel país pudieran reivindicar mejores salarios paralelamente a la mejora de su productividad, y que esa productividad estaba aumentando extraordina-

⁹⁶⁸ PEROT, Ross y CHOATE, Pat. Save your job, save our country. Why NAFTA must be stopped now. Hyperion Press, New York, 1993.

⁹⁶⁹ DE SEBASTIÁN, Luis. Op. cit., p. 10.

riamente en algunos sectores en México, aproximándose a la productividad en los mismos sectores de Estados Unidos⁹⁷¹. En este sentido, la persona más influyente también fue Ross Perot, con su famoso “gigantesco sonido de absorción” (*a giant sucking - sound*).

Frente a estos argumentos, otros economistas señalaban que los efectos del NAFTA sobre el empleo en Estados Unidos y sobre el comercio serían positivos. Gary HUFBAUER y Jeffrey J. SCHOTT⁹⁷² estimaban que el Tratado daría lugar a una creación neta de unos 170.000 puestos de trabajo en Estados Unidos en el período 1994-1995, así como a unos superávits comerciales norteamericanos del orden de 7.000 / 9.000 millones de dólares anuales hasta 1999, y de 9.000 / 12.000 millones de dólares anuales en la década siguiente. El efecto más positivo vendría del hecho de que el NAFTA garantizaría el mantenimiento de políticas económicas ortodoxas en México y permitiría un progresivo aumento del nivel de vida y de bienestar de la población de aquel país, con repercusiones favorables para las exportaciones estadounidenses⁹⁷³.

También se añadió que la diferente dimensión de ambas economías haría que el impacto del NAFTA en Estados Unidos podría ser muy pequeño, pues afectaría, como mucho, a algunos cientos de miles de trabajadores en una economía que daba empleo a 120 millones de personas⁹⁷⁴.

⁹⁷⁰ DE LA CÁMARA, Manuel. “La política comercial de la administración Clinton”, *Boletín Económico ICE*, número 2351, del 21-27 de diciembre de 1992, p. 3970.

⁹⁷¹ DE LA CÁMARA, Manuel. “Posibles consecuencias del NAFTA en las relaciones comerciales de España con EE.UU.”. *Boletín Económico ICE*, núm. 2393, del 29 de nov. al 15 de dic. de 1993, pp. 3340-3341.

⁹⁷² HAFBAUER Gary Clyde and SCHOTT Jeffrey J. North American Free Trade: Issues and recommendation. Institute for International Economics, Washington, DC, 1992, pp. 47-69.

⁹⁷³ Según COLOMBO, uno de los análisis más reputado, relativo al impacto del NAFTA sobre la economía estadounidense, fue el realizado por estos dos economistas, el cual ofreció un panorama muy actualizado del argumento. Según este autor, el método utilizado por los economistas se apartó, de forma considerable, de los enfoques más extendidos que solían utilizar simulaciones con modelos de equilibrio general. Éstos, por el contrario, utilizaron un método, al que llamaron “modelo histórico”, al caracterizarse por una minuciosa evaluación de otras experiencias reales de integración económica. (COLOMBO, Daniele. El NAFTA en el desafío del mercado americano al mercado único, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1995, pp. 127-134.)

⁹⁷⁴ Para un análisis sobre estos aspectos desde el punto de vista mexicano, véase BIZBERG, Ilan. “Los efectos de la apertura comercial sobre el mercado laboral y las relaciones industriales en México”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 151-186.

A pesar de las ventajas anteriores, nadie en esas fechas podía decir con exactitud cuántos empleos se perderían en los años siguientes como consecuencia del Tratado, ni cuántos se crearían a partir del mismo. Por ello, el Secretario norteamericano de Trabajo, Robert Reich, estableció con buen criterio programas de ayuda y reajuste para los trabajadores de carácter general y no específico, ya que sería difícil diferenciar los que habrían perdido su empleo a consecuencia del NAFTA, o por otras causas como, la competencia interna, internacional o por una combinación de éstas. Por otra parte, el Secretario del Tesoro, Lloyd Bentsen, anunció la creación de un Banco de Desarrollo (North American Development Bank), con un capital de 450 millones de dólares. El Banco facilitaría préstamos a comunidades industriales y rurales que perdieran empleo a consecuencia del Tratado, y financiaría proyectos de infraestructura y de limpieza de residuos de las zonas fronterizas con México. Se esperaba contar con un préstamo del Banco Mundial para este tipo de proyectos⁹⁷⁵.

La fuerza central de la campaña anti-NAFTA la constituyó el movimiento sindical⁹⁷⁶. Un ejemplo patente lo tenemos en Tomas Donahue, tesorero de la poderosa federación sindical Federación Americana del Trabajo y el Congreso de Organizaciones Industriales (AFL-CIO⁹⁷⁷), que argumentó, ante el Comité de Finanzas del Senado que muchas empresas se habían desplazado a México buscando trabajo barato, que muchas más se iban a ir y que el TLC no ofrecería ninguna protección contra una ulterior desindustrialización de la economía americana⁹⁷⁸.

Las respuestas a estos argumentos fueron las siguientes: por un lado, quedaba la verdadera pregunta de si esas empresas dejarían de irse a México o a otros países de salarios más bajos si no hubiera existido el Tratado. O la que expuso el senador

⁹⁷⁵ Véase DE LA CÁMARA, Manuel. “Posibles consecuencias del NAFTA en las relaciones comerciales de España con EE.UU.”. *Boletín Económico ICE*, núm. 2393, del 29 de nov. al 15 de dic. de 1993, p. 3341, y DE SEBASTIÁN, Luis. Op. cit., p. 10.

⁹⁷⁶ “Labor and NAFTA”, *The Washington Post*, 23-9-93.

⁹⁷⁷ Para un estudio más amplio sobre esta federación véase FINK, León. “Los trabajadores de Estados Unidos y un tratado de libre comercio: algunas advertencias históricas”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, Colegio de México, 1993, pp. 187-193.

⁹⁷⁸ “Sin barreras”, *El País*, Sección Negocios, 2 de julio de 1991, p. 4 y FINK, León, “Los trabajadores de Estados Unidos y un tratado de libre comercio: algunas advertencias históricas” en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.) *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, Colegio de México, 1993, p. 187.

demócrata de Montana, Max Baucus, al sindicalista Donahue: ¿Estarían mejor los obreros norteamericanos con el acuerdo que sin él? El senador no obtuvo una respuesta concreta. Lo que realmente sucedió fue que la oposición de los sindicatos al TLC recogió las angustias de los trabajadores cuando las grandes empresas estaban haciendo amplias reorganizaciones y despidos masivos para aumentar la eficiencia, y las canalizaron en contra de la aceptación del acuerdo. Los sindicatos, asustados por los cierres de fábricas y el descenso de la afiliación, presionaron fuerte a todos sus viejos amigos y aliados para lograr su objetivo: el rechazo del TLC.

En la polémica del Tratado, también aparecieron en los sindicatos actitudes exclusivistas anti-Tercer Mundo. Un ejemplo lo tenemos en el mismo “boss” sindical, Lane Kirkland, quien propuso que, si fracasaba el TLC (cosa que intentó con todas sus fuerzas), el gobierno debería considerar la creación de un TLC del Atlántico Norte con los EUA, Canadá y la CE, excluyendo a México mientras no mejorara las condiciones de vida de sus trabajadores. Según Kirkland, España y Portugal estuvieron excluidos de la CE hasta que mejoraron sus niveles de vida y las condiciones de trabajo⁹⁷⁹.

Mark Anderson, economista de la AFL-CIO, llegó a afirmar al respecto que, el establecimiento de un área de libre comercio entre México y Estados Unidos sería como sí: “... alguien dibuja un círculo alrededor de Chicago y determina (...) que dentro de dicho círculo no se aplicará la legislación de Estados Unidos sobre el salario mínimo y el trabajo de menores, ni se observarán normas de seguridad y salud, ni se tendrá que pagar un seguro de desempleo y compensaciones a los obreros. Esto y otros estándares significan un costo para los productores de Estados Unidos. Pero nosotros, como nación, hemos convenido que dichos costos son necesarios para elevar el nivel de vida de todos nuestros ciudadanos. Y en México no se exige pagar tales costos”⁹⁸⁰.

Como antecedente, esta federación también se opuso al Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (ALC) y, por tanto, su opinión acerca del acuerdo mexicano era aún más negativa, ya que éste constituía en el fondo una amenaza

⁹⁷⁹ DE SEBASTIÁN, Luis, op. cit. p. 10.

⁹⁸⁰ ANDERSON, Mark. “Statement to Subcomité on trade”, Ways and Means Comité, Cámara de Representantes de Estados Unidos 28 de junio de 1990, y MAYER, Frederick W. “El Congreso y las negociaciones para el Libre Comercio en América del Norte: lecciones de la “vía rápida” “, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, p. 356-357.

para el “contrato social” del trabajador estadounidense que siguió al *New Deal*, dado que el costo sencillo de una mano de obra no capacitada o semicapitada era lo que inducía a los fabricantes estadounidenses (por no mencionar a los japoneses y a otros inversores potenciales) a cruzar la frontera⁹⁸¹.

Otras críticas al Tratado por parte de los sindicatos (AFL-CIO) se centraron en lo siguientes cuestiones: señalaban que las disposiciones del NAFTA producirían una enorme dislocación en las estructuras agrarias de México, con el efecto de expulsar a miles de campesinos hacia las ciudades y hacia Estados Unidos, con lo que la inmigración ilegal aumentaría en lugar de disminuir⁹⁸². Por su parte, Pat Choate, coautor con Ross Perot del libro antes mencionado, señalaba que el NAFTA incluía disposiciones desequilibradas a favor de México, ya que, mientras se abrían a la inversión mexicana los sectores financieros y del transporte en Estados Unidos, la inversión en México de dichos sectores para los empresarios estadounidenses sufriría severas restricciones⁹⁸³.

A las críticas contra el Tratado por sus posibles efectos sobre el empleo en Estados Unidos, se unieron, desde un primer momento, las críticas por sus posibles efectos sobre el medio ambiente e indirectamente, también a través de éste, sobre la actividad económica. Según TORRES, numerosos grupos ecologistas destacaron como ejemplo las terribles consecuencias de suciedad y contaminación producidas por la industria maquiladora mexicana instalada al otro lado de la frontera, y los enormes

⁹⁸¹ FINK, León. “Los trabajadores de Estados Unidos y un tratado de libre comercio: algunas advertencias históricas”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 190-191.

⁹⁸² Lo anterior aparentemente se confirmó, pues del año 2000 al 2004, el número de emigrantes mexicanos a EE.UU. se incrementó en casi dos millones y medio, según CONAPO. (ZÚÑIGA, Juan Antonio. “Durante este gobierno han emigrado a EE.UU. 2.3 millones de mexicanos: Conapo”, La Jornada del 29 de julio de 2004, <http://www.jornada.unam.mx/025n1eco.php?origen=index.html.&fly=1>)

Además, se establecieron distintos programas entre EE.UU. y México para reducir este tránsito, y no se ha logrado. Así, por ejemplo, tenemos el antiguo programa de “los braceros”, y el más reciente, establecido por el Ley sobre Reforma y Control Migratorios (IRCA), que, lejos de reducir este flujo, lo aumentaron, pues, según señala Francisco Alba, la población ilegal mexicana en EE.UU. es más de la mitad del total de la población latina en ese país y en este año casi llega a los dos tercios. (ALBA, Francisco. “La emigración mexicana a Estados Unidos y la Iniciativa del Tratado de Libre Comercio en América del Norte: el juego de las expectativas”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 273-280.

⁹⁸³ DE LA CÁMARA, Manuel, “Posibles consecuencias del NAFTA en las relaciones comerciales de España con EE.UU.”. *Boletín Económico ICE*, núm. 2393, del 29 de nov. al 15 de dic. de 1993, p. 3342.

problemas que padece México en la traída de aguas, alcantarillado, contaminación atmosférica y control de residuos tóxicos⁹⁸⁴.

Estos grupos ecologistas coincidían con los sindicatos en destacar el peligro de que el NAFTA diera lugar indirectamente a una reducción de los niveles de protección medioambiental en Estados Unidos. Señalaban que numerosas industrias podrían reubicarse en México en busca de una reglamentación menos exigente⁹⁸⁵. Al respecto y una vez más, Ross Perot acusaba al NAFTA de facilitar a las industrias mexicanas la práctica tanto de “*dumping* social”, como de un “*dumping* medioambiental”, y abogaba por la aplicación de las leyes *antidumping* contra el país que dispusiera de una reglamentación medioambiental insuficiente. Por su parte, el senador Max Baucus propuso una “tasa fronteriza” aplicable a todas la transacciones comerciales entre los dos países, con el fin de financiar programas de limpieza medioambiental en México, a lo que el Presidente mexicano respondió proponiendo el establecimiento de unos fondos de cohesión (similares a los de la CE), idea que fue rechazada por Estados Unidos⁹⁸⁶.

Muchas organizaciones ambientalistas también manifestaron temores de que el estímulo al crecimiento de la economía mexicana que creían le daría el TLCAN llevara a un aumento de la contribución de México a la contaminación mundial, así como a una explotación más irracional de sus recursos naturales. Pusieron énfasis en la posible elevación de la producción petrolera mexicana, que pudiera alcanzar niveles de sobreexplotación. Les preocupó, a su vez, que una mayor oferta de petróleo desalentara tanto el mantenimiento de políticas estadounidenses de conservación de energético, como la búsqueda de fuentes alternativas de energía⁹⁸⁷.

⁹⁸⁴ TORRES, Blanca, “El medio ambiente en la relación bilateral México-Estados Unidos” en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.) Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 314-315 y MAYER, Frederick W. “El Congreso y las negociaciones para el Libre Comercio en América del Norte: lecciones de la “vía rápida”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.) Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, p. 357.

⁹⁸⁵ DE LA CÁMARA, Manuel. “La política comercial de la administración Clinton”, *Boletín Económico ICE*, número 2351, del 21-27 de diciembre de 1992, pp. 3970.

⁹⁸⁶ DE LA CÁMARA, Manuel. “Posibles consecuencias del NAFTA en las relaciones comerciales de España con EE.UU.”. *Boletín Económico ICE*, núm. 2393, del 29 de nov. al 15 de dic. de 1993, p. 3341.

⁹⁸⁷ TORRES, Blanca. “El medio ambiente en la relación bilateral México-Estados Unidos”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.) Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, p. 315.

Las soluciones que presentaron estas organizaciones fueron muy variadas, incluso no tomaron en cuenta el diferente nivel de desarrollo entre los dos países. Así, la más común fue la de elevar los estándares de México a los de EE.UU. También dudaron de la efectividad de las dependencias mexicanas en la aplicación de las leyes en la materia por lo que solicitaban la intervención de la ciudadanía. Por otra parte, abogaban por aplicar derechos compensatorios y reglas *antidumping* a aquellos productos que derivaran su ventaja comparativa con procesos sucios de producción. Incluso hubo propuestas que propugnaban el derecho de los ciudadanos estadounidenses de recurrir a sus tribunales cuando consideraran que una multinacional violaran los estándares de producción estadounidenses con sus actividades en México. Si al principio estas organizaciones criticaron la legislación mexicana en esta materia por ser demasiado laxa, posteriormente terminaron admitiendo que era aceptable⁹⁸⁸.

Debido a la gran oposición que presentaron contra el Tratado la mayor parte de las organizaciones ecologistas⁹⁸⁹, el gobierno se vio obligado a negociar unos Acuerdos Suplementarios para evitar que los diferentes estándares de protección ambiental y de salud que se daban en México, por una parte, y Canadá y los Estados Unidos por la otra, se vieran reducidos al mínimo común denominador, es decir al de México. Sin embargo, los acuerdos suplementarios no parecieron satisfacer a los ecologistas, que recibieron dos tipos de respuestas por medio del Secretario de Comercio de EUA, Mickey Kantor, a través de una carta dirigida al editor de *The New York Times*, el 23 de septiembre de 1993, que se titulaba: “*NAFTA maintains U.S. Environment Standards*”. En primer lugar, con el TLC los países seguirían decidiendo qué niveles de protección de medio ambiente y de salud de los ciudadanos iban a regir en sus respectivas jurisdicciones, es decir, se negó que se fuera a dar un mínimo común, y, por otra parte, se ayudaría, por medio del Banco Mundial y otras instituciones internacio-

⁹⁸⁸ TORRES, Blanca. “El medio ambiente en la relación bilateral México-Estados Unidos”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, Colegio de México, 1993, p. 317.

⁹⁸⁹ 25 asociaciones ecologistas y de protección de animales publicaron un manifiesto: “Fatal flaws of NAFTA. Environmental Catastrophe, Canada to Mexico”, *The Washington Post*, 22-9-93. Entre las organizaciones ecologistas que mantuvieron su oposición al TLC, encontramos a Sierra Group, Earth Island Institute, Green Peace, etc.

nales, a elevar los niveles sanitarios y ecológicos de las regiones fronterizas de México con Estados Unidos⁹⁹⁰.

Por su parte, los partidarios del Tratado afirmaban que, aparte de las disposiciones específicas contenidas en dicho instrumento y de los mecanismos de cooperación establecidos, la situación medioambiental en México podría mejorar a medida que la población fuera aumentando su nivel económico y reclamara una mayor calidad de vida y más control por parte del gobierno⁹⁹¹. En este sentido, Paula STERN escribió “The NAFTA and the National Interest : A Progressive Case for Trade Expansion”, en donde señala que diversas agrupaciones ecologistas, como World Wildlife Fund, National Resources Defence Council, National Wildlife Federation, Environmental Defence Found, National Audubon Society, y Conservation International anunciaron su respaldo al NAFTA⁹⁹².

Una última crítica al Tratado por las organizaciones ecologistas fue que ni el gobierno mexicano ni el estadounidense cumplirían sus compromisos medioambientales una vez que el TLC hubiera entrado en vigor y la presión política disminuyera.

⁹⁹⁰ DE SEBASTIÁN, Luis, op. cit. p. 10.

⁹⁹¹ Las demandas de las organizaciones ecologistas se pueden expresar, según TORRES, en cuatro aspectos: 1) los estándares de EE.UU. no deberían debilitarse ni hacerse menos rigurosos, 2) evitar que México convirtiera en un refugio de compañías contaminantes, impidiendo la existencia de controles medioambientales más bajos o una aplicación más laxa, 3) buscar la aplicación del principio “quien contamina paga” como medio de recaudar recursos para un verdadero combate contra la contaminación, y 4) la provisión de sanciones para prevenir que México y EE.UU. cumplieran sus compromisos. (TORRES, Blanca. “El medio ambiente en la relación bilateral México-Estados Unidos” en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, p. 322.)

⁹⁹² STERN, Paula. The NAFTA and the national interest: A progressive case for trade expansion. Progressive Policy Institute, octubre de 1993, p. 13, y TORRES, Blanca. “El medio ambiente en la relación bilateral México-Estados Unidos”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, p. 319.

En necesario resaltar que la estrategia de Bush para reducir la presión ecologista fue la de dividir ese frente anti-NAFTA, presentando como propuestas que los dos gobiernos revisarían la legislación para fortalecerla, para lo cual el gobierno mexicano estaba dispuesto y prometió que los estándares estadounidenses no serían reducidos. De esta manera, ganó el apoyo de las más poderosas organizaciones. (MAYER, Frederick W. “El Congreso y las negociaciones para el Libre Comercio en América del Norte: lecciones de la “vía rápida”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, p. 360-361.)

Las grandes empresas multinacionales o globales estuvieron a favor del TLC⁹⁹³. Esta actitud fue para ellas una cuestión de principios. Pensaban que la producción tenía que hacerse donde resultara más conveniente; el coste era naturalmente un elemento, aunque no era el único. Un acuerdo que fomentaba la internacionalización de la producción tenía todo a su favor para ser aceptado. Con este argumento no se quiso afirmar que la totalidad de las empresas norteamericanas se trasladaría a México. En primer lugar, porque la inversión directa de las multinacionales se hace en el Primer Mundo. En este sentido, los defensores del TLC mencionaban los casos de la Mercedes Benz y la BMW, que establecerían factorías en EE.UU., pero no en México. La atracción de los salarios bajos tenía un límite. En segundo lugar, como el presidente Clinton dijo en su día, el establecimiento de empresas en México, que tanto se temía, ya se podía hacer con facilidad antes del tratado⁹⁹⁴.

La oposición empresarial al TLC se dio más en las pequeñas y medianas empresas, principalmente entre las que proveían a aquellos sectores que podían desplazarse a México, como era el caso del automóvil, y las que no exportaban⁹⁹⁵. Sin embargo, eran una voz insignificante, si se la comparaba con otros opositores, como los sindicatos, los ecologistas y otras empresas que defendían el acuerdo.

Por otra parte, los eternos defensores del libre comercio, estuvieran o no de acuerdo con el GATT, sí apoyaban al TLC. Entre ellos, podemos agrupar un conjunto de instituciones como Facultades de Economía, Escuelas de Negocios, Publicaciones, etc.; de personas, como políticos, académicos y periodistas, llamados por sus adversarios “internacionalistas”, aunque en el fondo lo único que hacían era defender los intereses de las empresas americanas y el modo de vida americano en una sociedad

⁹⁹³ Para un estudio más amplio sobre las estrategias seguidas por las empresas en el nuevo entorno internacional, véase DEL CASTILLO, Gustavo. “El desarrollo de la política comercial estratégica: la protección en el mundo del libre comercio en América del Norte”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.) Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 195-211.

⁹⁹⁴ DE SEBASTIÁN, Luis. Op. cit., p. 11.

⁹⁹⁵ Véase DEL CASTILLO VERA, Gustavo. “Desafíos y oportunidades: la pequeña y mediana industria estadounidense ante el Tratado de Libre Comercio en América del Norte”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 177-191.

internacional muy interactiva⁹⁹⁶. FINK señaló al respecto que el papel de los científicos sociales en el debate sobre el libre comercio fue también muy notorio, al provenir en su mayoría de entornos profesionales “protegidos” (mediante sus credenciales y posiciones en universidades) y disciplinas (sobre todo, de economía y sociología) que surgieron como un intento de “humanizar” a la sociedad industrial; ahora, ellos, al defender el libre comercio, añadían un matiz irónico al debate sobre las implicaciones potenciales del desarrollo económico basado en el modelo del libre comercio. Y por último añadía, la vida está llena de sorpresas⁹⁹⁷.

Algunos que defendieron el TLC más que por sus virtudes, lo hicieron para evitar los efectos negativos que tendría para la sociedad norteamericana y para el mundo entero un rechazo de los elementos positivos, como la apertura y la solidaridad que se podían encontrar en él. Rechazarlo hubiera traído funestas consecuencias, como primar del nacionalismo, el aislacionismo, el estado de guerra comercial y otras actitudes políticas por parte de los EE.UU., que en el pasado han conducido no sólo a tensiones políticas y a conflictos, sino a perjuicios para las economías nacionales de los países industrializados⁹⁹⁸.

Por lo que se refiere a la actitud que adoptó respecto al TLC el entonces candidato a la presidencia de los Estados Unidos, Bill Clinton, en el año 1992, ésta fue la de crítica y denuncia, señalando que debilitaría considerablemente las condiciones laborales y ecológicas tanto de los EE.UU. como de México⁹⁹⁹. Si bien, la importancia de México para las grandes multinacionales de EE.UU. no era la ampliación de sus mercados, sino una cantera de mano de obra barata (la diferencia salarial entre un trabajador de EE.UU. y uno de México era de 12 a 1). Lo que se temía era que, por culpa del TLC, las empresas estadounidenses se marcharan a México o quisieran

⁹⁹⁶ LUSTIG, Nora, P. BOSWORTH, Barry and Z. LAWRENCE, Robert (Editors). North American Free Trade. Assesing the impac, The Brookings Institution, Washington 1992, pp. 1-10.

⁹⁹⁷ FINK, León. “Los trabajadores de Estados Unidos y un tratado de libre comercio: algunas advertencias históricas”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, p.193.

⁹⁹⁸ Para una visión amplia y concreta sobre los defensores del NAFTA, véase COLOMBO, Daniele. El NAFTA en el desafío del mercado americano al mercado único, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1995, pp. 69-92.

⁹⁹⁹ Clinton criticó el TLC por “su falta de sensibilidad hacia el trabajador y el medio ambiente de ambos países, los Estados Unidos y México”. The New York Times, 12-10-92.

conseguir concesiones de los sindicatos como condición para permanecer en EE.UU. Ambas actitudes traerían pérdidas de puestos de trabajo y una reducción de la capacidad adquisitiva de la fuerza del trabajo.

Los aspectos que Clinton tomó en cuenta al criticar el tratado fueron : Primero, que con la inversión estadounidense en las zonas francas de las maquiladoras en el norte de México, no se habían logrado aumentar el nivel de vida y capacidad adquisitiva del trabajador mexicano en aquella zona, pues las condiciones de vida en las maquiladoras seguían siendo deplorables. Segundo, que esta situación se debía en parte a la debilidad de los sindicatos en México, a un sistema político con escasos derechos laborales y civiles a pesar de la retórica progresista del partido en el poder (PRI) y a la constante violación por parte de las autoridades de todos estos derechos.

Posteriormente, en un discurso pronunciado en la Universidad de Raleigh (Carolina del Norte) el 4 de octubre de 1992, Clinton cambiaría de parecer y señalaría su apoyo al NAFTA, siempre y cuando éste estuviera acompañado de otras medidas específicas relativas a la protección del medio ambiente, de los derechos laborales y las referentes contra los incrementos repentinos de las importaciones¹⁰⁰⁰. Además, añadía que sometería el acuerdo al Congreso para su aprobación, pero acompañado de Acuerdos Suplementarios en las áreas antes referidas.

En agosto de 1993, un año después de las negociaciones del NAFTA, finalizaron las negociaciones de los Acuerdos Suplementarios mencionados. Como señala Manuel DE LA CÁMARA¹⁰⁰¹, realmente los acuerdos complementan, pero no modifican, las disposiciones del tratado. Estos acuerdos se basan principalmente en el cumplimiento de las respectivas leyes nacionales, pero no crean instituciones con poderes supranacionales que obliguen al cumplimiento de aquéllas, como en la UE. Por tanto, ni

¹⁰⁰⁰ Respecto a la política económica y comercial que Clinton aplicaría durante su administración, vale la pena destacar la lucha por el crecimiento económico, la lucha contra el déficit presupuestario y por proyectar a EE.UU. al sector exterior, por ejemplo en política comercial, con la ampliación de vínculos comerciales con otras áreas comerciales y en concreto con México con la firma de un TLC. En el aspecto multilateral, apoyar la multilateralización del comercio a través del GATT. (DE LA CÁMARA, Manuel. “La política comercial de la Administración Clinton”, *Boletín Económico ICE*, número 2351, del 21-27 de diciembre de 1992, pp. 3970.) Véase también PLAZA CERREZO, Sergio. “La política económica y comercial de la Administración Clinton”, *Boletín Económico ICE* número 2364, del 5-11 de abril de 1993, pp. 929-933, y DE LA CÁMARA, Manuel. “La competitividad exterior de la economía de Estados Unidos.”. *Boletín Económico ICE*, núm. 2364, del 5-11 de abril de 1993, pp. 933-936.

¹⁰⁰¹ DE LA CÁMARA, Manuel, “Posibles consecuencias del NAFTA en las relaciones comerciales de España con EE.UU.”. *Boletín Económico ICE*, núm. 2393, del 29 de nov. al 15 de dic. de 1993, p. 3342.

Canadá, ni México, ni el propio Estados Unidos estuvieron dispuestos a permitir que una comisión independiente les impusiera el grado de aplicación a sus propias leyes internas.

Cuando Clinton fue elegido, no negoció el TLC en las áreas sugeridas por los sindicatos y por el partido demócrata. Éstos pedían que la reducción gradual de las tarifas estuvieran supeditadas al incremento también gradual del salario mínimo mexicano, estimulando así una reducción de la distancia del precio del trabajo entre México y los EE.UU. A la vez, se condicionaba el TLC a una reforma política y sindical en México que permitiera el libre desarrollo de las responsabilidades. Estas medidas fueron apoyadas por Cuahutémoc Cárdenas, dirigente de la fuerza política progresista de oposición más importante en México y aprobadas por la gran mayoría del Partido Demócrata.

Influenciado por la derecha del Partido Demócrata, por el Partido Republicano y por los intereses del gran empresariado, Clinton renunció a tales cambios una vez fue elegido presidente. De ahí que la mayoría del Partido Demócrata (tanto el centro como la izquierda de su partido, representados por Mario Cuomo y Jesse Jackson, entre otros), se opusiera al TLC.

Clinton lograría que el Congreso ratificara el tratado con los votos casi unánimes del Partido Republicano y de la derecha del Partido Demócrata. Desde entonces, hubo una tensión entre Clinton y los sindicatos, los movimientos sociales, incluyendo al movimiento negro, feminista (ya que la mayor parte de los trabajadores en las maquiladoras son mujeres) y ecológico, que se opusieron al TLC. Podemos decir que a Clinton le costó trabajo superar de este escollo y recomponer su apoyo social, que para la siguiente legislatura parecía ya superado, pues sería sido reelegido presidente¹⁰⁰².

¹⁰⁰² NAVARRO, Vicente. “El TLC renuncia a cambios laborales en profundidad”. Cuatro Semanas y le Monde Diplomatique, febrero, 1994 p. 9.

B.- México

En referencia a la negociación interna en México, podríamos decir que la más firme oposición al TLC la protagonizó “el partido de izquierdas”, Partido de la Revolución Democrática (PRD¹⁰⁰³), frente al Gobierno y al Partido Revolucionario Institucional (PRI), que veía en el TLC una operación política para consolidar las reformas neoliberales que beneficiarían a las grandes empresas multinacionales establecidas en México y consolidar así el poder decisorio del aparato tecnocrático del PRI¹⁰⁰⁴. Adolfo AGUILAR ZINZER¹⁰⁰⁵ decía al respecto: “el comercio libre combinado con un gobierno autoritario creará nuevas fuentes de riqueza, pero redundará en una mayor concentración del ingreso y reforzará los aspectos autoritarios del sistema político mexicano. ... El comercio libre está, de hecho, minando las perspectivas de un cambio democrático”¹⁰⁰⁶.

El profesor Jorge G. CASTAÑEDA, asesor del candidato opositor Cuauthémoc Cárdenas, no se oponía al proceso de integración de la economía mexicana con la

¹⁰⁰³ Véase PALMA, Esperanza. “El PRD: proceso de aprendizaje, trayectoria electoral y organización”, en *El cotidiano*, número 100, marzo-abril de 2000, pp. 198-205.

¹⁰⁰⁴ Según Carlos RICO, la participación en la discusión sobre un TLC con Estados Unidos por parte de la sociedad mexicana se dio principalmente en los círculos académicos, que tendían a debatirlo a un nivel de generalidad y abstracción considerable. (RICO, Carlos. “El debate mexicano sobre el Acuerdo de Libre Comercio, globalización económica y opciones de desarrollo realmente existentes”, en Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz, 1992, UPV-EHU, Vitoria, 1992, p. 359.)

¹⁰⁰⁵ AGUILAR ZINZER, Adolfo. “Free trade: Prosperity for the few or development for the majority?”, en Trade freedom. How free trade affects our lives, work, and environment. Edited by John Cavanagh, John Gershman, Karen Baker and Gretchen Helmke. A food first book in association with the institute for policy studies, 1992, pp. 52-54.

¹⁰⁰⁶ SMITH, Peter H. “El impacto político del libre comercio en México”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, p. 379-383.

El TLCAN constituía un cínico convenio bilateral con EE.UU. según lo expresó Cuahutemoc Cárdenas líder del PRD: “El gobierno (mexicano) espera poder solucionar el dilema de separar las reformas políticas y económicas con el respaldo y con el financiamiento de EE.UU. y con el apoyo político de Washington. El régimen cuenta con que podrá comprar a la clase media del país y neutralizar el descontento popular mediante la ayuda de los recursos estadounidenses, y que podrá contener así las superficiales demandas de democratización... Pero los estadounidenses deben estar conscientes de un hecho esencial: el nuevo gobierno mexicano ofrece a EE.UU. un pacto implícito, del cual el libre comercio es el último eslabón: México aplicará, sin reflexión alguna, el tipo de reformas económicas que Estados Unidos siempre quiso, pero a cambio de que este último acepte y proteja el sistema político mexicano”. (“For México, freedom before free trade” New York Times, 1 de abril de 1990.)

norteamericana, pues afirmaba que el proceso había comenzado hacía cien años y que su avance era inevitable. Pero contraponía un acuerdo malo, éste, a un acuerdo bueno, al decir: “la elección estaba entre lo que se había llamado un acuerdo exclusivamente comercial propio del capitalismo desregulado e individualista del mundo anglosajón, y un acuerdo que fuera más allá de los temas propiamente comerciales, que abarcara temas sociales y la relación entre el Estado y el mercado¹⁰⁰⁷. Continuaba diciendo que “el contraste entre estos dos acuerdos, el malo que tenemos y el bueno que queremos, refleja la diferencia entre las dos clases de economías de mercado que existen en el mundo de hoy”¹⁰⁰⁸.

Para presentar de forma ordenada los argumentos en contra del TLC en territorio mexicano, empezaremos exponiendo lo que pensaba al respecto el profesor CASTAÑEDA¹⁰⁰⁹. En primer lugar, él afirmaba que el gobierno mexicano había fomentado la negociación del tratado por una doble estrategia: económicamente, el Tratado traería a la desfallecida economía mexicana las inyecciones de capital necesarias para mantener su crecimiento, y políticamente, la vinculación de la economía mexicana en expansión a la de Estados Unidos contribuiría a una transición democrática controlada en México. A estos argumentos, Castañeda replicaba que ningún país había intentado nunca desarrollar una base de productos manufacturados para la exportación abriendo sus fronteras con tanta rapidez¹⁰¹⁰ y sin ningún obstáculo a competidores más eficaces y más baratos (ni siquiera EE.UU.), por lo que advertía un grave peligro¹⁰¹¹. Además, agregaba que

¹⁰⁰⁷ Según Carlos RICO, esta postura defendida por Castañeda caería dentro de la tendencia crítica a TLC llamada “proteccionismo exportador”. (RICO, Carlos, “El debate mexicano sobre el Acuerdo de Libre Comercio, globalización económica y opciones de desarrollo realmente existentes” en Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz, 1992, UPV-EHU, Vitoria, 1992, p. 364.)

¹⁰⁰⁸ CASTAÑEDA, G. Jorge. “Another NAFTA what a good agreement should offer”, capítulo 6 en Ralph Nader, William Greider and other. The case against free trade. North Atlantic Book, 1993, pp. 78-79.

¹⁰⁰⁹ CASTAÑEDA G. Jorge, en “NAFTA y el futuro de México”. *Política Exterior*, núm. 35, de 1993, pp. 127-139.

¹⁰¹⁰ El proteccionismo, se subrayaba, puede cumplir, y de hecho ha cumplido, un papel significativo en la creación de la base productiva, tanto de México, como de prácticamente todos esos nuevos competidores en la escena económica internacional. (RICO, Carlos. “El debate mexicano sobre el Acuerdo de Libre Comercio, globalización económica y opciones de desarrollo realmente existentes” en Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz, 1992, UPV-EHU, Vitoria, 1992, p. 366).

¹⁰¹¹ ESTIGLITZ menciona al respecto, los casos de los países del Sudeste asiático y China, en los que la apertura para tener éxito sería gradual. STIGLITZ, Joseph E. El malestar en la globalización, Taurus, 5ª edición, España, 2002, pp. 87-89.

éste se podría ver reflejado en muchos aspectos como la pérdida de muchos más empleos en los próximos años de los que se iban a crear, la muerte de las viejas industrias y de los productores agrícolas o la absorción de éstos por empresas extranjeras¹⁰¹².

En este sentido, EDEN y APPEL MOLOT, señalaron que, entre los sectores indecisos respecto a la conveniencia del libre comercio, se encontraban la industria química, el sector textil y algunas empresas pequeñas y medianas¹⁰¹³. También se hallaron en esa situación aquellas que, tradicionalmente, habían estado bajo control del Estado, como eran el petróleo, las líneas ferroviarias y la electricidad. Por último, y en forma irónicamente similar al temor de los Estados agrícolas del sur de Estados Unidos, existió la preocupación de que los fuertes productores de grano de la región media occidental de este país ahogaran a sus contrapartes mexicanas, menos eficientes, con lo cual se reforzaría la dependencia de México, en cuanto al maíz, trigo y frijol estadounidense¹⁰¹⁴.

En realidad, México no es un país moderno, decía CASTAÑEDA; es, además, introvertido, analfabeto y, principalmente, agrícola. Recientemente, se ha convertido en una nación urbana y parcialmente industrializada, con una clase media creciente y una incipiente sociedad civil. Uniéndose a todo esto, sus gobiernos son corruptos, faltos de oposición y con muy poco respeto del Estado de Derecho. Es necesario, pues, cambiar todos los obstáculos persistentes para alcanzar la modernización de México, junto con los repetidos fracasos en la transferencia democrática del poder y la corrección de la injusticia de su sociedad, y esto debería hacerse con Acuerdo de Libre Comercio o sin él¹⁰¹⁵.

¹⁰¹² CASTAÑEDA G., Jorge. “NAFTA y el futuro de México... Op. cit., p. 127.

¹⁰¹³ Para un análisis de los tipos y grupos de empresas y empresarios en México, véase ALBA VEGA, Carlos. “El empresariado mexicano ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 213-238.

¹⁰¹⁴ EDEN, Lorraine y APPEL MOLOT, Maureen, “De la integración silenciosa a la alianza estratégica: La economía política del libre comercio en América Latina” en VEGA CANOVAS, Gustavo (coord.) Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, p. 69.

¹⁰¹⁵ Véase SMITH, Peter H. “El impacto político del libre comercio en México”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, p. 384.

Podemos decir que, en determinadas condiciones, el TLC ofrecía la oportunidad de construir una nación más próspera, democrática y justa, pero el TLC, por sí sólo, no iba a modernizar México. A corto plazo, especialmente, el acuerdo, tal como estaba, únicamente iba a aumentar las disparidades y los desajustes, ya profundos. Más que acelerar y facilitar la transición tan deseada, el efecto inmediato sería frenar el impulso para la reforma política, y eso debería evitarse.

Por lo que se refiere a la reforma política del país, México tenía que idear alguna forma de transferir democráticamente el poder. Las elecciones que pronto se llevarían a cabo en 1994, prometían ser iguales que las anteriores: el presidente saliente elegía al candidato sucesor, y después haría todo lo posible en las votaciones para asegurar su elección. Esto ha funcionado durante muchos años. En las elecciones de 1988, el ex gobernador Cuahutémoc Cárdenas y el anterior presidente del Partido Revolucionario Institucional (PRI), Porfirio Muñoz Ledo, rompiendo con el PRI se presentaron a las elecciones por su cuenta, con resultados mejores de los que habrían obtenido de otro modo. Muñoz Ledo fue elegido senador por la Ciudad de México, y a Cárdenas el gobierno no le cedió la presidencia, aunque, en opinión de muchos, se la había ganado. Hasta entonces, la transición democrática no se había consumado; el cordón umbilical del PRI con el gobierno no se había cortado. Una forma para que se diera la transición democrática pacífica, sin fraude y con un crecimiento económico con baja inflación y cambio de moneda estable, lo podría constituir la exclusión del gobierno en las elecciones, cosa que no había sucedido y que, por lo que parecía, no ocurriría en breve¹⁰¹⁶.

Parte del problema se encontraba en que, por ese entonces la oposición mexicana no se había convertido en una alternativa viable para dirigir al país. El partido Acción Nacional (PAN) carecía de una jefatura nacional fuerte y de presencia en toda la nación; Cárdenas y su Partido de la Revolución Democrática (PRD) se veían todavía como demasiado radicales, divididos y faltos de experiencia para tomar el poder. A pesar de todo, los dos tenían suficiente fuerza para impedirle al PRI manipular las elecciones. Jorge CASTAÑEDA afirmaba que era necesario que se diera primero una

¹⁰¹⁶ Un estudio más amplio sobre la tesis del reforzamiento del sistema autoritario mexicano a través del TLCAN, junto con la enumeración de las consecuencias resultantes de dicho proceso, lo podemos ver en: SMITH, Peter H. “El impacto político del libre comercio en México”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 379-383.

transición democrática en México, que ayudara a modernizar el país y diera fortaleza a las instituciones políticas, antes de aventurarse en un Tratado de estas características, abriéndose indiscriminadamente a una competencia mucho más fuerte¹⁰¹⁷. Por tanto, se piensa que debió establecerse, como condición necesaria para la negociación de este acuerdo, una transición democrática limpia, como lo requerían algunos sectores en Estados Unidos, y como le exigía entonces la Unión Europea a México, si éste quería negociar el equivalente a un TLC con Europa.

Una pregunta que se hizo al gobierno fue si el Tratado de Libre Comercio era la solución a los problemas de México. Por lo visto, el gobierno mexicano contestó afirmativamente, pues, para lograr sus objetivos electorales, necesitaba que la economía aportara un alto crecimiento y creara un millón de puestos de trabajos al año, necesarios para absorber el aumento de población y para facilitar el gasto social. La forma de lograrlo sería atrayendo a la inversión extranjera a través del TLC. De esta manera, se proporcionaba a los inversores garantías de continuidad en la política económica y un acceso al mercado estadounidense a través de un acuerdo inamovible con EE.UU.

Se esperaba que el sostenido crecimiento económico generado por el TLC disminuyera las desigualdades de los ingresos mediante la creación de empleos. El programa contra la pobreza del presidente Salinas (Solidaridad) facilitaría la transición entre el pasado estancamiento y el alto crecimiento que produciría el TLC, lo que en definitiva conduciría gradualmente a una transición democrática. Pero, según CASTAÑEDA, más que como un complemento a la modernización política, emprendida desde 1985, el TLC fue considerado como una solución a los problemas del gobierno más que a los del país, y un remedio drástico para neutralizar los obstáculos generados por la mala política de aquél¹⁰¹⁸.

El TLC era un señuelo para vencer la resistencia a invertir en México. También reduciría la presión exterior, la cual exigía que se acelerara la reforma política¹⁰¹⁹, con el

¹⁰¹⁷ CASTAÑEDA G., Jorge. “NAFTA y el futuro de México”. Op. cit. pp. 128-129.

¹⁰¹⁸ RICO, Carlos. “El debate mexicano sobre el Acuerdo de Libre Comercio, globalización económica y opciones de desarrollo realmente existentes”, en Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz, 1992, UPV-EHU, Vitoria, 1992, p. 363.

¹⁰¹⁹ Sobre este aspecto, SMITH señala que el gobierno estadounidense debió ejercer presión sobre México durante las negociaciones para exigirle al gobierno un cambio democrático como condición al TLCAN, como se puso de manifiesto en el ejemplo de la CEE exigiendo la reforma democrática a España y

objetivo de que los defensores estadounidenses del TLC disminuyeran las críticas por las violaciones de los derechos humanos y los fraudes electorales y, evitar así poner en peligro el libre comercio¹⁰²⁰.

Un tema que también sustentaron los opositores al TLC fue, según GARCÍA Y GRIEGO, la cuestión de la emigración¹⁰²¹. Según el autor, esta postura concebía la emigración y el comercio como formando parte de un proceso más amplio de acercamiento económico entre los tres países de América del Norte, por eso optaban por incluirla en el tratado. La liberalización de la migración laboral, decía, lo mismo que la comercial, se concebían como un bien en sí mismo, y según esta visión, bajar las barreras comerciales sería meramente parte de un proceso más amplio de acercamiento de México a sus vecinos del Norte¹⁰²². Como se sabe, si bien ésta fue la posición de México al buscar el TLC, después la abandonó, porque una negociación laboral habría complicado la negociación comercial.

Sobre la posibilidad de un TLC para ampliar el flujo de trabajadores migratorios, los opositores al TLC sustentaban que, si se negociaba este tratado con EE.UU., se debería negociar un nuevo convenio sobre este tema, para lo cual argumentaban que ya existía un convenio con Canadá, el cual funcionaba muy bien. Con el convenio se pretendía ejercer cierto control gubernamental sobre ese número de trabajadores mexicanos hacia EE.UU., sobre sus características y sobre las condiciones que harían legal su permanencia. Se decía que ese control, por ahora, lo ejercía sólo el gobierno americano a través de su ley de inmigración. Por último, se afirmaba que México ya había tenido en el pasado varios programas con EE.UU., concretamente “los Programas

Portugal como condición para su adhesión a la CEE. Según este autor, la presión de EE.UU. sobre México debería haber sido muy suave para lograr su objetivo, aunque ésta fuera catalogada por algún grupo estadounidense a favor del tratado, como la posible confirmación de la supremacía de aquél sobre México (SMITH, Peter H. “El impacto político del libre comercio en México”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 379-383

¹⁰²⁰ CASTAÑEDA G., Jorge. “NAFTA y el futuro de México, op. cit. pp. 133-134.

¹⁰²¹ Un estudio amplio sobre la cuestión migratoria entre EE.UU. y México lo realiza ALBA, Francisco. “El acuerdo comercial: ¿Un paso hacia la convergencia sobre la cuestión migratoria?”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 161-175.

¹⁰²² GARCÍA Y GRIEGO, Manuel. “La emigración mexicana y el Tratado de Libre Comercio en América del Norte: Dos argumentos”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 291-292.

de Braseros” en 1942 y 1964, sobre la cuestión de la emigración, que funcionaron muy bien, y que un nuevo convenio con EE.UU. funcionaría de la misma manera¹⁰²³.

Otra cuestión planteada fue la referida a las ventajas y desventajas que traería el TLC a corto y a largo plazo. En la integración económica entre México y Estados Unidos, se afirmaba que la relación se vería más favorecida teniendo un marco legal que la racionalizara y la administrara, y que el desarrollo económico mexicano y los niveles de vida se verían beneficiados a largo plazo con más inversiones y más comercio con Estados Unidos.

El problema estaría en el intermedio. Se preguntaba cómo iban a distribuirse los costes de ajuste del Tratado entre los tres socios, entre las diferentes regiones y entre los sectores de la población dentro de cada país. En relación con esto, decía que el TLC o ignoraba estos problemas o dejaba la solución al mercado¹⁰²⁴. Además, la cantidad de dinero que se necesitaría para nivelar economías y sociedades tan dispares como las de Estados Unidos, Canadá y México sería tan abrumadora que las fuerzas del mercado por sí solas no podrían proporcionarla. De hecho, en esas fechas, Estados Unidos tendría que reciclar a decenas de miles de trabajadores y amortiguar el impacto que se produciría en innumerables poblaciones y fabricas. Canadá, por su parte, ya estaba perdiendo empleos y mercados, mientras que México enfrentaba con las dificultades de la balanza de pagos. Además los tres países tendrían que afrontar problemas de medioambiente¹⁰²⁵ y deficiencias de infraestructura, tanto a lo largo de la frontera como en el interior de México, junto con grandes desorganizaciones regionales y costosos procesos de armonización¹⁰²⁶.

Según CASTAÑEDA, la unión de economías de distinto nivel de desarrollo resulta muy costosa, señalando como ejemplo el caso europeo, por ello, agregaba que el

¹⁰²³ GARCÍA Y GRIEGO, Manuel. “La emigración mexicana y el Tratado de Libre Comercio en América del Norte: Dos argumentos”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 297-298.

¹⁰²⁴ STIGLITZ, Joseph E. El malestar en la globalización, Taurus, 5ª edición, España, 2002, pp.82-87.

¹⁰²⁵ Para un estudio más amplio sobre los problemas medioambientales en México, sus antecedentes, enumeración, clasificación, iniciativas para la solución, legislación sobre la materia, la cooperación México-EE.UU. y su inclusión en el TLCAN, véase TORRES, Blanca. “El medio ambiente en la relación bilateral México-Estados Unidos” en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 305-346.

¹⁰²⁶ CASTAÑEDA G., Jorge. “NAFTA y el futuro de México”, op. cit. p. 134.

costo del TLC sería mayor, ya que las disparidades entre México y sus vecinos eran de mayor dimensión que cualquier diferencia comparable en Europa Occidental. Además, añadía, que los tres gobiernos esperaban que la tarea fuera llevada a cabo por la inversión privada. Los bajos salarios y las sólidas oportunidades de negocio atraerían capital privado hacia México, quien pagaría la infraestructura, la limpieza del medio ambiente, el desajuste del comercio y los intereses de la deuda, a lo que respondía que el dinero privado no sería suficiente, ni fluiría hacia México tan fácilmente como se esperaba. El TLC no incluyó fondos para imprevistos, no previó fondos ni tasas especiales, pues los fondos de cohesión que propuso el Presidente Salinas para hacer frente a estos temas no fueron aceptados¹⁰²⁷. Por lo pronto, habría que ver si los proyectos de ayuda por parte del Banco Mundial y otras instituciones internacionales se obtendrían con facilidad¹⁰²⁸.

Otro punto señalado sería que gran parte de la economía mexicana se excluyó de regulación en el TLC, con excepción de los sectores en los que había fuertes intereses estadounidenses: inversión extranjera, propiedad intelectual e industria textil. México se caracteriza por la ausencia del imperio de la ley, la rama jurídica está totalmente supeditada al ejecutivo, los agentes reguladores tampoco son independientes, la corrupción es atroz y, si tiene alguna diferencia bastante importante con los países desarrollados además de su riqueza, es que en éstos existe un marco regulador y sobre todo la supervivencia del Derecho¹⁰²⁹. Se afirmaba: al omitirse unos mecanismos supranacionales que impusieran las normas y los derechos sobre el medio ambiente, la protección del consumidor, los procesos por deudas; así como cualquier petición para

¹⁰²⁷ Para un análisis de estos fondos y políticas sociales de la UE y su posible inclusión en el TLCAN, véase MCGUINNESS, Michael J. “Hacia una política social en América del Norte: ensayo sobre la importancia de la carta social y el fondo estructural europeos para el TLCAN”, en VEGA CANOVAS, Gustavo, (Compilador) México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, Colegio de México, México, 1993, pp. 131-159, principalmente las pp. 150-159.

¹⁰²⁸ Una postura similar es defendida por STIGLITZ, Joseph E. en El malestar en la globalización, Taurus, 5ª edición, España, 2002, pp. 87-91.

¹⁰²⁹ Fink afirma que también se debieron poner sobre la mesa de negociaciones del TLC las cuestiones paralelas, como reducción de la deuda, pagos masivos de ayuda o transferencia, la política migratoria de Estados Unidos, el narcotráfico, etc., para mejorar la situación social de México. (FINK, León. “Los trabajadores de Estados Unidos y un tratado de libre comercio: algunas advertencias históricas”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, p. 192.)

supervisar el sistema político y legal mexicano, los signatarios del TLC ignoraron una faceta de la realidad mexicana¹⁰³⁰.

Por último, CASTAÑEDA argumentaba que, así como la administración Clinton decidió que una serie de Acuerdos Suplementarios serían importantes a los intereses de Estados Unidos, ciertos cambios harían que el TLC fuera más beneficioso para los mexicanos. Entre dichos cambios proponía los siguientes :

Primero, el traspaso de recursos de los ganadores del TLC a los perdedores, tasas de transacción fronterizas, tasas sobre ganancias inesperadas, un banco norteamericano de desarrollo, un esquema de fondo regional al estilo europeo y una reducción mayor en la deuda mexicana (como se hizo con Alemania después de la Segunda Guerra Mundial), entre otras. Decía que estas propuestas eran viables porque sus proponentes procedían de las naciones más ricas, que eran las que tendrían que pagar la factura. Seguir adelante con el TLC sin estas provisiones era perder la oportunidad de atacar el obstáculo para el desarrollo mexicano.

Segundo, un programa a largo plazo, que incluyera ciertas condiciones y responsabilidades sociales, en el que las autoridades y organizaciones gubernamentales y no gubernamentales recibieran y supervisaran parte de los fondos. Esto aportaría beneficios para la balanza de pagos mexicana, para la reconstrucción de la infraestructura y para la redistribución de los recursos.

Tercero, al TLC se le debió asignar también una contribución al cambio político en México. Debería haber entrado en vigor sólo con un Preámbulo, como el que emitió la Comunidad Europea en 1978 al comienzo de las negociaciones para la adhesión de España, Portugal y Grecia¹⁰³¹. Esto traería como consecuencia someter las elecciones presidenciales a la supervisión internacional de la Organización de las Naciones Unidas y de la Organización de los Estados Americanos, excluyéndose así el control de las elecciones por el Congreso de EUA y de Canadá, y se proclamaría la naturaleza multilateral del ejercicio. Esta propuesta fue apoyada por el PAN y por el PRD, al solicitar la presencia de observadores internacionales de cara a las elecciones de 1994.

¹⁰³⁰ CASTAÑEDA, Jorge. “NAFTA y el futuro de México”, op. cit. p. 135.

Cuarto y último, una serie de profundos cambios en la política y en la estructura social. Primero, esos cambios políticos deberían extenderse a los sindicatos y al medio ambiente, e incluir medidas para reducir las desigualdades en los ingresos a través de reformas de los impuestos y gastos sociales más altos, así como disposiciones para fortalecer la sociedad civil. Los capítulos más debatidos en el TLC fueron los relativos a las cuestiones laborales y al medio ambiente. En los acuerdos laterales ejecutivos se propusieron crear comisiones independientes integradas por los tres gobiernos y dotadas de recursos poder para imponer sanciones. En este aspecto, algo que se debería de hacer sería capacitar a la sociedad mexicana para solucionar sus propios problemas y alcanzar sus propias metas. Por lo tanto, las desigualdades sociales mexicanas sólo podrían corregirse con mayores esfuerzos en la educación, sanidad, vivienda, y combatiendo la pobreza, lo que podría conseguirse con significativas reformas de los impuestos.

Podemos decir que la mayoría de las propuestas y observaciones hechas por CASTAÑEDA y por el líder del PRD no serían tomadas en cuenta por el gobierno y por su partido, el PRI, que llevaron adelante el proyecto con el apoyo de la mayoría de los sectores afines a aquellos. Por último, hubo otras adiciones al Tratado, que hubiera sido beneficioso incluirlas y que, sin embargo, quedaron fuera, como el comienzo de negociaciones sobre la inmigración de trabajadores temporeros en el sector de servicios. También había temas que preocupaban a Estados Unidos y a muchos mexicanos, y que pudieron ser parcialmente abordados mediante la democratización, como el autentico establecimiento del imperio de la ley, la mejora en la lucha contra la droga y terminar con la corrupción¹⁰³².

Sectores que apoyaban el TLC. Frente a los argumentos esgrimidos en contra del Tratado presentados por sus opositores, entre ellos, el profesor Castañeda, el Partido político PRD y otros sectores, se encuentran los presentados por aquellos sectores que apoyaban el TLC junto a los Estados Unidos, y que, en cierta manera, servían de

¹⁰³¹ Dicho Preámbulo dice: “Los jefes de Estado y de Gobierno declaran solemnemente que el respeto a la democracia representativa y a los derechos humanos y su mantenimiento en cada uno de los Estados miembro son elementos esenciales de las comunidades europeas”.

¹⁰³² CASTAÑEDA G., Jorge. “NAFTA y el futuro de México, op. cit. pp. 136-138.

respuesta a todas las cuestiones formuladas por aquél¹⁰³³. Trataremos de exponerlos de forma resumida:

En primer lugar, se afirmaba que la economía mexicana siempre ha precisado capital extranjero para compensar la diferencia entre una menor tasa de ahorro y sus necesidades de inversión. Sin esa contribución exterior, la economía mexicana estaría expuesta al estancamiento económico y a la involución política¹⁰³⁴. Por ello, el TLC podría ser el medio más idóneo para garantizar un flujo más continuado de inversiones extranjeras. Según esta posición, cuando el profesor CASTAÑEDA afirma que el camino de una apertura tan rápida entraña más riesgos que garantías, ya que, según él, ningún país ha intentado iniciarse en el desarrollo abriendo sus fronteras aduaneras y ofreciendo un mercado a productores cercanos más eficientes, y para ello ofrece como ejemplo el caso de EE.UU., se le contesta que ése es un temor inútil. Sobre todo, porque se ha olvidado del gran proceso de apertura a la competencia acaecido después de la Segunda Guerra Mundial¹⁰³⁵.

En segundo lugar, y en referencia a la teoría de los aranceles educativos y protectores de la industria naciente, se afirmaba que no era válida cuando su resultado era una industria sostenida únicamente por la protección y el favor de los poderes políticos. No obstante, tanto en México como en Estados Unidos, unas veces ruidosamente y otras en silencio, los agentes sociales se adaptan a los cambios que introduce la competencia y el rigor de la ley, ya que la economía no es una instantánea, sino un proceso complejo en el que intervienen multitud de causas.

En tercer lugar, los defensores del Tratado aceptaban el argumento de los opositores al mismo tiempo que afirmaban que los efectos iniciales del TLC serían

¹⁰³³ Algunos de los argumentos más importantes que se invocaron a favor del TLC los encontramos siguiendo la exposición de ALCAIDE DE LA ROSA, Luis. Op. cit. pp. 21-31.

¹⁰³⁴ RICO, Carlos. “El debate mexicano sobre el Acuerdo de Libre Comercio, globalización económica y opciones de desarrollo realmente existentes“, en Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz, 1992, UPV-EHU, Vitoria, 1992, p. 367.

¹⁰³⁵ Esta postura de defensa al TLC en México se clasificó dentro de las llamadas “liberales multilateralistas”, que mantenían el TLC no debería verse de forma negativa, sino positiva como resultado de la decisión de buscar activamente la consolidación de las ventajas que tenía el proceso de apertura comercial que culminaba en aquél y las “liberales integracionistas” que ponían resaltaban la búsqueda de ventajas no en los intercambios comerciales, sino en los intercambios de bienes y servicios. (RICO, Carlos. “El debate mexicano sobre el Acuerdo de Libre Comercio, globalización económica y opciones de desarrollo realmente existentes“, en Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz, 1992, UPV-EHU, Vitoria, 1992, pp. 363-366.

negativos para determinadas ramas productivas; incluso los primeros llegaban a decir que el resultado sería un aumento todavía mayor de las desigualdades y un posible incremento de la corrupción para favorecer a determinadas empresas mediante ayudas o subvenciones, como sucede en los países del Este de Europa. Pero agregaban que, a pesar de todo, si el gobierno mexicano aceptaba el envite del TLC y respondía a las adversidades específicas con una correcta política económica, garantizando la estabilidad monetaria y las consecuencias de una mayor libertad económica, el número de ganadores superaría al de perdedores. Además, ya no sería el gobierno quien seleccionase los buenos negocios de los malos como resultado de una política industrial, sino que los agentes sociales dispondrían cómo y dónde colocar sus ahorros y sus esfuerzos¹⁰³⁶.

Existió al respecto, un amplio consenso en México a favor del libre comercio con Estados Unidos, ante la expectativa de que éste aliviaría la crisis económica del país y promovería la estabilidad económica. En este sentido, las grandes empresas, así como un gran número de las pequeñas, apoyaron el TLCAN. Dado que muchas ya se habían adaptado a las presiones de ajuste requeridas por el ingreso de México en el GATT en 1986, para ellas un TLCAN reforzaría las reformas del presidente Salinas y garantizaría la vuelta de una economía orientada hacia el Exterior¹⁰³⁷.

Lo anterior lo confirma ALBA VEGA, ya que, por un lado, si es verdad que las grandes empresas mexicanas, como los grupos de exportadores y grandes empresarios, por medio de la Asociación Industrial Vallejo, la Asociación Industrial del Valle de México, la Asociación Nacional de importadores y exportadores de la República Mexicana y la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos, siempre estuvieron a favor de una apertura comercial, por ejemplo desde el ingreso de México a ese organismo, por el otro, la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra) que agrupaba y agrupa a los industriales pequeños y

¹⁰³⁶ RICO, Carlos. “El debate mexicano sobre el Acuerdo de Libre Comercio, globalización económica y opciones de desarrollo realmente existentes”, en Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz, 1992, UPV-EHU, Vitoria, 1992, pp. 364-365.

¹⁰³⁷ EDEN, Lorraine y APPEL MOLOT, Maureen. “De la integración silenciosa a la alianza estratégica: La economía política del libre comercio en América Latina en América del Norte”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 68-69.

medianos se opuso rotundamente al ingreso de México en el GATT por las mismas razones que defienden los opositores al TLC, aunque después cambiaría de postura¹⁰³⁸.

En cuarto lugar, Castañeda insistía en la languidez de una industria interna más curtida en la búsqueda de la subvención o de la protección que en la lucha abierta entre competidores aguerridos. Además, haciendo uso de una encuesta, afirmaba que una gran parte de la población de México creía que con el TLC le sería más fácil encontrar trabajo en los EEUU, justo lo contrario de lo que había dicho el presidente Salinas de Gortari sobre la influencia del Tratado para detener la emigración mexicana hacia los Estados Unidos.

Los partidarios del TLC aseguraban al respecto que los trabajadores serían sustituidos por productos mexicanos. Además, decían que, a medio plazo, si la industrialización y urbanización del México rural avanzaban, la tasa de natalidad disminuiría rápidamente. Por el contrario, el incremento de la productividad en el campo movilizaría una gran cantidad de agricultores en busca de otras oportunidades. Decían que era un riesgo inmediato, pero que podría ser superado, y ponían como ejemplo a España, en la que en los últimos doce años se habían traspasado con buenos resultados dos millones de campesinos a la industria y a los servicios¹⁰³⁹.

La hipótesis por parte de los defensores del TLC sobre un efecto positivo de éste sobre el empleo y los salarios llevó a buena parte del sindicalismo mexicano a considerarlo favorablemente. El Secretario General del Sindicato Mexicano de Electricistas, uno de los sindicatos más importantes del país, que, a pesar de gozar de una tradición independiente, tenía en esa época una alianza política con el gobierno de Salinas, declaró en 1990, en una conferencia en Estados Unidos ante sindicatos estadounidenses y canadienses que se habían expresado en contra del Tratado, que “el acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos, Canadá y México podía abrir más fuentes de trabajo y permitir el flujo de artículos más baratos hacia los dos países. El libre comercio, decía, ayudará a México, porque traerá capital estadounidense para crear

¹⁰³⁸ ALBA VEGA, Carlos “El empresariado mexicano ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 219-221.

¹⁰³⁹ Sobre este aspecto, véase BIZBERG, Ilan. “Los efectos de la apertura comercial sobre el mercado laboral y las relaciones industriales en México”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 151-186.

empleos, y los consumidores mexicanos gozarán de una gama más amplia de importaciones de alta calidad y se incrementará el número de bienes y servicios para el pueblo de México¹⁰⁴⁰.

Por lo que respecta al las tasas de desempleo, se presentó la variación que hubo dependiendo de las ciudades. Por ejemplo, se mencionó los casos de Monterrey y la Ciudad de México, en donde se elevó esa tasa, y se explicó que fue porque se trataba de grandes empresas dependientes de contratos estatales¹⁰⁴¹. En cambio, en ciudades como Guadalajara, cuya base era empresas medianas y pequeñas, el desempleo fue menor, ya que dependían de la dinámica local. Por tanto, con el TLC, esta variable se redujo en casi todas las localidades de México. Lo mismo sucedió con los salarios, que cayeron de manera brutal en la década de los años ochenta. Pero otro de los fenómenos de la crisis, y probablemente de la apertura comercial, fue que el salario mínimo dejó de ser una base de referencia en buena parte del sector privado de la economía, y se llegó a afirmar, según una encuesta llevada a cabo por El Economista el 6 de marzo de 1991, que el 73% de las empresas, la mayoría de ellas con contrato colectivo y con sindicato, no tenían trabajadores que ganaran el salario mínimo, y afirmaban que en 1990 habían otorgado un aumento salarial considerablemente mayor al tope salarial de alrededor del 20%, y esto sucedió con casi todas las empresas¹⁰⁴².

En *quinto lugar*, según GARCÍA Y GRIEGO, los defensores intentaron vender el TLCAN ante el público estadounidense con el argumento de que su puesta en marcha daría como resultado una disminución de la emigración de indocumentados hacia EE.UU. Al contrario que los opositores, ellos afirmaban que el acercamiento comercial de México y EE.UU. disminuiría la necesidad de un acercamiento laboral. Con el TLC, según esta visión, aumentarían las exportaciones en el norte, se elevaría el flujo de inversiones en el sur, se generarían empleos productivos en México, se incrementarían los ingresos de los trabajadores de sectores populares, se reducirían las presiones hacia

¹⁰⁴⁰ BIZBERG, Ilan. “Los efectos de la apertura comercial sobre el mercado laboral y las relaciones industriales en México”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, p. 152.

¹⁰⁴¹ Lo anterior se explica porque el Estado se resistía a subir los salarios a sus trabajadores, que tenían por base el salario mínimo, y como las empresas con contratos estatales seguían esta dinámica, pues simple-mente tampoco podían subirlos.

¹⁰⁴² BIZBERG, Ilan. “Los efectos de la apertura...” Op. cit. p. 152.

la emigración en los lugares de origen y disminuirían los flujos de indocumentados. El volumen de las exportaciones mexicanas y el de la emigración a EE.UU. se suponía que guardaban una relación inversa; se planteaba una sustitución de emigrantes por exportaciones¹⁰⁴³. José López Portillo ya lo dijo en otro momento y contexto: “queremos exportar bienes en lugar de hombres”¹⁰⁴⁴.

En sexto lugar, por lo que se refiere al tema tan controvertido del medio ambiente, los defensores del TLC en México presentaron como argumento el compromiso del presidente Salinas demostrando su vocación ecológica. Apoyaba las propuestas del Presidente Bush y se comprometía a elevar los estándares mexicanos en la materia. Se dio publicidad, tanto en México como en EE.UU., de su política medioambiental y de las medidas que fue tomando¹⁰⁴⁵. En este sentido, afirmaba la facción pro-NAFTA, Salinas esbozó en su discurso la defensa del medio ambiente en el ámbito multilateral como muestra de su espíritu ecologista. Incluso, según TORRES, hizo suyo el argumento de que las naciones más desarrolladas eran las que más contaminaban y que sus patrones de consumo afectaba muy negativamente a este ámbito. El Gobierno mexicano también aceptó su responsabilidad en la protección ecológica y su decisión de no permitir que México se convirtiera en refugio de contaminadores.

¹⁰⁴³ GARCÍA Y GRIEGO, Manuel. “La emigración mexicana y el Tratado de Libre Comercio en América del Norte: Dos argumentos”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, p. 292.

Al respecto, conviene tener en cuenta algunas consideraciones: 1) La liberalización comercial crearía oportunidades de exportación para algunas industrias mexicanas y, para otras, una competencia feroz. Para algunos sectores se crearía más empleos y, para otras, como la agricultura de subsistencia, habría desempleo. 2) Aparte de las consideraciones económicas de México, se tenían que valorar las de Estados Unidos, pues se pensaba que, en la medida en que las industrias que ocupaban mano de obra migratoria se trasladarían al exterior, la emigración disminuiría. Pero, por otro lado, también se debería tener presente que la figura de la “reunión familiar” de las familias que ya radicaban en EE.UU., o sea, que no todo era una cuestión económica. 3) No se disponía de una experiencia similar, es decir, de una reducción de la emigración por la situación de crecimiento económico del país, ya que había habido épocas en las que, cuando el país había tenido una situación económica buena, la emigración se había disparado, y cuando ésta había sido mala, la emigración no se había incrementado. (GARCÍA Y GRIEGO, Manuel. “La emigración mexicana y el Tratado de Libre Comercio en América del Norte: Dos argumentos”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 293-295.)

¹⁰⁴⁴ LÓPEZ PORTILLO, José. Cuadernos de Filosofía Política, número 44. “Indocumentados”, México, DF, Secretaría de Programación y Presupuesto, 1980, p. 24. (Conferencia de Prensa, Atlacomulco, Morelos, 21 de enero de 1978.)

¹⁰⁴⁵ The New York Times (nacional), 18 de abril de 1991, p. A20.

Respecto a su política global, se resaltaron las fuertes inversiones destinadas a combatir la contaminación de la ciudad de México¹⁰⁴⁶ y de la zona fronteriza, la reestructuración de las instalaciones de PEMEX¹⁰⁴⁷ y la legislación mexicana, ajustándose gradualmente a las normas internacionales. Con base en ello, el presidente estableció el 14 de marzo de 1991, que aunque deseara estimular la inversión y la creación de empleos en el país, en ninguna circunstancia aceptaría inversiones que EE.UU. o Canadá hubieran rechazado por ser dañinas para el medio ambiente. Por otro lado, se cerraron refinerías muy contaminantes, como la de Azcapotzalco, y se realizaron más clausuras temporales de fábricas contaminantes. Buscó la colaboración bilateral con Estados Unidos a través de seminarios y audiencias en el Congreso estadounidense sobre medidas y acciones conjuntas, entre otras medidas¹⁰⁴⁸. En fin, esto fue, según los defensores del Tratado, no sólo una declaración de intenciones, sino una muestra fáctica del propósito del Gobierno Salinas.

En séptimo lugar, se insistía en que México no era un país moderno en condiciones de recoger los beneficios del imperio de la ley y del marco regulador que caracterizaban a las economías de mercado desarrolladas. Además, se decía que, con la omisión en el TLC de una supervisión supranacional que impusiera normas y derechos, y con la falta de mecanismos correctores o compensatorios sobre los aranceles no recaudados o un esquema de fondos regionales de cohesión como los de la CE, se había ignorado una faceta fundamental de la realidad mexicana. Por lo tanto, si el aparato institucional fallaba, el salto al nuevo sistema carecería de garantías suficientes y su fracaso llevaría al desenlace de fuerzas populistas y nacionalistas. El proceso de modernización de la democracia quedaría abortado y la elección de México por el cambio traería un divorcio con el TLC, es decir, con el librecambio y con la sustitución del Estado por los agentes sociales.

¹⁰⁴⁶ En febrero de 1991, se anunció que la inversión que originalmente se había planteado en 2.500 millones de dólares, se elevaría a 3.300, de los cuales cerca del 40% sería financiado por Eximbank y Japón. Este programa pondría énfasis en la introducción de gasolina oxigenada y sin plomo, el uso de gas en las plantas termoeléctricas, la reestructuración del sistema de transporte y la modificación de procesos en las 300 empresas más contaminantes.

¹⁰⁴⁷ La inversión de PEMEX con fines ecológicos, se dijo, alcanzaba los 2.100 millones de dólares.

¹⁰⁴⁸ TORRES, Blanca. “El medio ambiente en la relación bilateral México-Estados Unidos”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, Colegio de México, 1993, pp. 319-322.

A esto se contestaba que era muy difícil que en un país, en el que el Presidente y el Partido Revolucionario Constitucional (PRI) mantenían un fuerte control sobre la prensa y el proceso electoral, así como sobre el mundo de los negocios, pudiera evolucionar automáticamente hacia posiciones más democráticas. Sin una presión exterior en favor de la apertura de oportunidades, la inercia acabaría tragándose las buenas iniciativas. Por lo tanto, la opción valiente y arriesgada del presidente Salinas no significaba, sin embargo, que las influencias externas fueran capaces de levantar rápidamente la espesa costra de los intereses creados. Pero, sin estímulos externos, México carecería de ese ahorro extranjero, que, a través de un continuado proceso de inversión, pudiera influir en el poder económico, que promoviera una mayor democratización de las instituciones, la reducción de las fuerzas nacionalistas y la reducción del poder económico y político del PRI.

Por último, los defensores decían que el TLC, como cualquier zona de libre comercio, no generaría soluciones inmediatas. En los próximos años, México se vería sometido a grandes oscilaciones, sin duda dolorosas. La tentación de volver atrás estaría presente, sobre todo si no existía en la clase dirigente mexicana la suficiente convicción y determinación para apoyar la libertad económica y sustituir el favor del partido por el dominio de la ley. Pero si el proceso de liberalización avanzaba y se consolidaba, sería el pueblo quien de verdad tomaría el destino de la democracia. Sin el TLC, no sería posible por el efecto de la inercia sobre el cambio.

Por su parte, el gobierno mexicano, que apostaba su caudal político a la carta del TLC, ignoraba o acallaba las protestas internas. El 3 de octubre de 1993, el Presidente mexicano, Carlos Salinas, anunciaba un plan para elevar los salarios de los obreros mexicanos, que supondría al fisco un gasto de 6.000 millones de dólares. Dichos aumentos de salarios los había prometido Salinas al Presidente Clinton cuando se negociaron los Acuerdos Suplementarios.

2.- Proceso de negociación externo

El 5 de septiembre de 1990, el presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari instruyó al titular de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Jaime

Serra Puche, para crear la oficina de negociación del TLC, y designó a Herminio Blanco Mendoza como jefe de la negociación.

Se constituyó la comisión intersecretarial del TLC, la cual quedó presidida por la SECOFI e integrada por varios órganos gubernamentales, con las siguientes instancias de apoyo: el Consejo Asesor del TLC, coordinado por el titular de la SECOFI e integrado por representantes de los sectores académico, agropecuario, empresarial, laboral y público, y la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE), presidida por Juan Gallardo Thurlow y conformada por los representantes de 114 ramas industriales de los sectores productivos, comercial y de servicios.

El 5 de febrero de 1991, Brian Mulroney, George Bush y Carlos Salinas anunciaron, de forma simultánea, su decisión de realizar negociaciones para la conclusión de un Tratado de Libre Comercio a tres partes. En el comunicado conjunto, de los dos Presidentes y el Primer Ministro, se hacía referencia a la negociación de un acuerdo de libre comercio global con las siguientes características: eliminación progresiva de obstáculos a los flujos de bienes, de servicios y de inversiones, protección a los derechos relativos a la propiedad intelectual y establecimiento de un mecanismo para la solución de controversias¹⁰⁴⁹. El 1º de marzo del mismo año, se inauguró el Foro Permanente de Información Opinión y Diálogo (FPIOD) sobre las negociaciones del TLC entre México, Estados Unidos y Canadá, en donde el titular de la SECOFI expuso el punto de vista del Ejecutivo federal acerca del tema, y, de esta forma, quedaba todo listo para que dieran inicio las negociaciones.

El 12 de junio de 1991, se iniciaron formalmente las negociaciones. Este comienzo se realizó en Toronto, Canadá, con la **Primera Reunión Ministerial**, llegándose al establecimiento de 6 grandes áreas de negociación, con 18 grupos de trabajo que se estructuraron de la siguiente manera:

- En la primera, que se refería al acceso a mercados, estaban los grupos de trabajos de Aranceles y barreras no arancelarias, Reglas de origen, Compras del sector público, Agricultura, Automoción, y Otros sectores industriales.

¹⁰⁴⁹ MORALES SUÁREZ, Hugo. “Génesis e instituciones del TLCAN”, trabajo de investigación para obtener el grado de Magister en Derecho, por la UAB, 1996, pp. 49.

- La segunda, que se refería a la reglamentación comercial, abarcó a los de Salvaguardias, *Antidumping*, subsidios e impuestos compensatorios, y Normas o estándares.
- Una tercera que abarcaba a los servicios, incluía: Principios generales para la negociación de servicios, Servicios financieros, Seguros, Transporte terrestre, Telecomunicaciones y Otros servicios.
- La cuarta, que se ocupó de inversiones, trató los Principios básicos y restricciones.
- Una quinta trató la Propiedad intelectual.
- La sexta y última abarcaría la Solución de controversias.

Otros acuerdos a los que se llegaron en esta reunión fueron los de: convocar reuniones de los grupos de trabajo durante julio de 1991 para intercambiar información y precisar los puntos básicos de discusión, organizar las primeras reuniones plenarios de los jefes de negociación para definir las líneas directrices que se darían a los grupos de trabajo, revisar los informes de avances correspondientes y dar instrucciones a los equipos de negociadores, y fijar la fecha para celebrar la Segunda Reunión Ministerial, que se llevaría a cabo los días del 18 al 20 de agosto de ese año en Seattle, Washington, para evaluar los informes de los grupos y establecer nuevas líneas de trabajo¹⁰⁵⁰.

La Segunda Reunión Ministerial se llevó a cabo, como estaba previsto, los días 18 al 20 de agosto en Seattle (Washington), donde se evaluaron los avances de los grupos negociadores y, de acuerdo con la información generada por diversos medios de comunicación estadounidenses, se pudo saber en qué estado se hallaban las negociaciones, habiéndose ya adentrado en ellas. Se pudo apreciar cuáles eran los temas de mayor importancia para las Partes y cuáles eran sus posturas. En esta reunión, se alcanzaron los siguientes acuerdos:

- Los aranceles vigentes al 12 de junio de 1991 serían la base para la reducción, y ésta podría ser de forma inmediata, a medio y a largo plazo; situación similar se seguiría en las barreras arancelarias y no arancelarias según los productos.

- El 18 de septiembre se intercambiarían listas específicas de las mercancías, los programas de desgravación y las propuestas de supresión de cuotas y permisos.
- En el tema de compras públicas, se analizarían los criterios de cobertura federal, estatal y municipal, y el tratamiento de empresas estatales.
- Se negociaron los montos mínimos para aplicar las reglas futuras.
- En el acceso al mercado, se trataron los temas textil y automotores, entre otros.
- En el sector automovilístico, se detectaron numerosas regulaciones en los tres países, tratándose de conciliar el desarrollo de ese sector en cada país con el incremento de su competitividad frente al resto del mundo.
- Se analizaron los mecanismos idóneos para aplicar las reglas de origen en el sector textil elaborados en los tres países para mantener la competitividad en la región.
- En materia de normas, se identificaron tres puntos de discusión, normas estándares industriales y comerciales, disposiciones sanitarias sobre productos agropecuarios, y los referentes a la salud, la protección del consumidor y la preservación del medio ambiente.
- En servicios, se acordó definir cuidadosamente el grado de apertura y su marco jurídico de referencia¹⁰⁵¹.

Del 25 al 27 de octubre de 1991, se llevó a cabo la **Tercera Reunión Ministerial** en el Estado de Zacatecas, México. Poca fue la información que se dio al público sobre lo discutido o sobre los acuerdos alcanzados en dicha reunión. Por lo visto, ésta fue corta y no se lograron acuerdos significativos. Hasta ese momento de las negociaciones, los grupos sólo se limitaron a intercambiarse información y a discutir los aspectos generales de cada tema sin entrar en el detalle que exige una negociación de este calibre, y no sería sino durante los siguientes meses cuando las Partes presentarían sus propuestas concretas. En esta reunión, se acordó lo siguiente:

¹⁰⁵⁰ Véase PÉREZ RIBES, María. Op. cit., p. 2207, y “Cronologías de las negociaciones del TLC”. *Comercio Exterior*, núm. 9, 1992, p. 867.

¹⁰⁵¹ “Cronologías de las negociaciones del TLC”, op. cit. p. 868.

- Buscar un modelo para elevar la competitividad y fomentar la inversión en la industria automovilística de América del Norte.
- Se revisaron las propuestas de desgravación arancelaria que los tres países habían intercambiado, con una cobertura de 96 capítulos de la tarifa de importación, de un total de 99; los restantes (maquinaria y equipo no eléctrico, maquinaria y equipo eléctrico y automotores) se revisarían posteriormente. En reglas de origen, sólo restaba revisar 19 capítulos.
- En compras del sector público, los trabajos se concentraron en la definición de principios, la cobertura (por entidades y productos) y los valores mínimos que regirían en los tres países.
- Por lo que se refiere al tema de agricultura, se revisaron las ofertas de desgravación y se analizaron las posibles implicaciones que la negociación en la Ronda de Uruguay pudiese tener en el TLC.
- En el grupo negociador del tema de “otras industrias”, se analizaron las ofertas de desgravación arancelarias, la eliminación de cuotas y las reglas de origen de los productos textiles y la petroquímica.
- El grupo de salvaguardias continuó buscando un marco institucional que permitiera la legítima aplicación de esas medidas, siempre con la condición de ser excepcionales y transitorias¹⁰⁵².

Los días 13, 14 y 16 de diciembre de 1991, los presidentes de México y Estados Unidos, se reunieron en Campo David (Maryland), para realizar un balance de las negociaciones. Asimismo, dieron instrucciones a sus equipos respectivos para que, en la medida de lo posible, redactaran, para enero de 1992, un primer texto completo, señalándose entre corchetes las diferencias prevalecientes¹⁰⁵³.

¹⁰⁵² Véase MORALES SUÁREZ, Hugo. Op. cit. pp. 51-52. “Cronologías de las negociaciones del TLC”, op. cit. pp. 868-869, y “Política comercial y el TLC”. *Situación latinoamericana*, los números 5, pp. 32-35, 6, pp. 27-29, 8, pp. 23-25, 9, pp. 134-136, y 10, pp. 142-143, de 1991.

¹⁰⁵³ ORTEGA PIZARRO, Fernando y PUIG, Carlos. “Al descubierto, algunos de los cientos de corchetes que entorpecen al TLC”. *Proceso*, núm. 802, 16 de marzo de 1992, pp. 12-16.

En la **Cuarta Reunión Ministerial**, celebrada del 8 al 11 de febrero de 1992 en Chantilly (Virginia), no se dio a conocer ninguna información oficial específica sobre los principales desacuerdos que persistían en los diferentes temas. Entre los más conflictivos sí se pudo mencionar al comercio de energía, en donde México excluyó de las negociaciones la refinación de petróleo, la garantía de suministro de energía y la suscripción de contratos de riesgos, mientras que Estados Unidos insistía en incluirlos en la negociación. Dicha reunión arrojó los siguientes resultados:

- Los avances logrados en algún grupo de trabajo no se considerarían definitivos mientras no se llegara a un resultado global.
- En acceso a mercados, se estableció que el trato nacional debería incorporar los preceptos del GATT para otorgar un tratamiento equitativo a los productos de los Estados Parte, tanto en el pago de impuestos como en la aplicación de reglamentos internos.
- Los tres países se reservaron el derecho de imponer restricciones al comercio exterior cuando afrontaran situaciones de escasez o por razones de seguridad nacional, protección de salud, de ecología o de patrimonio cultural.
- Se estipuló que, una vez firmado el Tratado, podría negociarse una aceleración de los plazos de desgravación arancelaria, sólo a petición de los propios sectores productivos.
- Se abordaron otras cuestiones, como el pago de derechos aduaneros, la existencia de permisos de importación y de diversos obstáculos en los trámites aduaneros en los tres países.
- México continuó demandando la consolidación de los sistemas generales preferenciales de Canadá y de Estados Unidos, lo cual implicaba desgravaciones inmediatas o reducciones significativas a una cantidad importante de los productos comerciales.
- En principio, se incluirían dos anexos en el capítulo de reglas de origen: uno con directrices comunes para su administración, por parte de las aduanas, y otro, sobre la creación de un Comité Trilateral encargado de supervisar su aplicación.

- Canadá y Estados Unidos aceptaron, en principio, la propuesta de México en el sentido de obtener dictámenes anticipados sobre las reglas de origen de un producto. Ello permitiría a los exportadores mexicanos conocer con antelación si su producto cumple los requisitos para beneficiarse del trato preferencial.
- Se aceptaron los principios básicos en compras gubernamentales, y se analizaron los criterios para elaborar las disposiciones específicas del TLC sobre procedimientos de licitación, amplitud y contenido de la cobertura, valor de los contratos, mecanismos de transición y procedimientos de inconformidad.
- En el rubro de agricultura, se discutieron los siguientes temas: reglas de origen; el tema de los aranceles (la demanda fundamental de México era en el sentido en el que se diera suficiente tiempo a sus productores agrícolas para que pudieran sujetarse a los procesos de modernización); se analizaron los criterios de “caída del precio” y de incremento significativo de las importaciones para justificar la entrada en vigor de una salvaguardia; se revisaron las propuestas de eliminación de barreras no arancelarias, con el objeto de que fueran congruentes con los avances de la Ronda de Uruguay del GATT; México buscó establecer reglas transparentes en el manejo de los subsidios internos e incluir disposiciones que permitieran el otorgamiento de apoyos para la modernización del sector agrícola nacional; los tres países coincidieron en que debían eliminarse los subsidios a la exportación, además de estudiar la manera de controlar los efectos de las exportaciones subsidiadas de terceros países en la región de América del Norte, y se analizaron criterios para la creación y aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias, de manera que éstas no constituyeran restricciones encubiertas al comercio, para lo cual se revisaron los conceptos de equivalencia y transparencia, así como las propuestas sobre acreditación de zonas libres y de baja incidencia de plagas o enfermedades, evaluación del riesgo y asistencia técnica, entre otras.
- En la industria automovilística, se prestó especial atención a las reglas de origen, de cuya definición dependía, por una parte, la inversión y el comercio en países ajenos a la región, y, por otra, los programas de abastecimiento e inversión de las empresas fabricantes de vehículos y de autopartes.

- México señaló la existencia de cuotas injustificadas y de aranceles altos en los productos textiles, en los que era más competitivo, y negoció su eliminación. Se analizaron las reglas de origen y los plazos más adecuados para el ajuste de los subsectores nacionales más sensibles. Por último, México propuso cuatro tipos de transformación para establecer el origen: simple (que la prenda de vestir esté fabricada con tela manufacturada en la región), doble (que el hilo y la tela sean de la región), triple (fibra, hilo y tela de fabricación interna) y cuádruple (la materia prima, además de las anteriores).
- Se logró un acuerdo tripartito para que las restricciones constitucionales en materia de petróleo y petroquímica de México no se llevaran a la mesa de negociaciones.
- En el área de reglas de comercio, se incluyeron los temas de salvaguardias, prácticas desleales y normas.
- México reafirmó el derecho de los gobiernos a imponer salvaguardias en caso de surgir circunstancias excepcionales, y establecer los requisitos de transitoriedad y transparencia. Se consideró el caso de las salvaguardias globales, es decir, las aplicables a las importaciones provenientes del resto del mundo.
- Se examinaron los sistemas jurídicos y administrativos de los tres países, respecto a las prácticas desleales de comercio, así como el texto que el Director General del GATT, Arthur Dunkel, presentó en las negociaciones de la Ronda de Uruguay. Se determinó que el texto permitiría establecer reglas generales de aplicación en los sistemas nacionales de defensa comercial. Se estudió el establecimiento de grupos de expertos de los tres países, que dictaminarían, en caso de surgir diferencias, si las leyes y los procedimientos en esta materia se habían aplicado correctamente.
- En el sector de subsidios, las Partes coincidieron en que el texto del Director del GATT constituía también una base para la negociación, sobre todo tratándose de la transparencia, limitación y eventual eliminación de subsidios a la exportación.
- En lo relativo a las normas, se buscó conciliar el derecho de los gobiernos a imponer medidas técnicas con el acatamiento de disposiciones generales o

comunes, a fin de evitar que se convirtieran en nuevas barreras al comercio. Además, se analizó la conveniencia de crear un órgano de normalización de América del Norte que, sin crear un burocratismo, lograra coordinar de manera ágil la actividad normativa, la reglamentación técnica y los procesos de verificación.

- En materia de servicios financieros y de seguros, se avanzó en tres aspectos: asuntos técnicos, movilidad temporal del personal y presencia comercial, y tratamiento a instituciones extranjeras.
- Se definieron las actividades que se incluirían en el capítulo de transporte terrestre y las que se exceptuarían por estar reservadas al Estado de México, como los ferrocarriles.
- México sostuvo que las disposiciones constitucionales que limitaban la inversión de extranjeros no estaban sujetas a negociación.
- En materia de propiedad intelectual, se estudiaron, entre otros temas, los siguientes: derechos de autor, marcas, patentes, diseños y secretos industriales.
- Respecto al sector de solución de controversias, se propuso crear una comisión de comercio y un secretariado. La primera se encargaría de supervisar la instrumentación del TLCAN, vigilar su desarrollo y resolver las controversias sobre interpretación y aplicación del Tratado, así como atender cualquier asunto que pudiera afectar su operación. El Secretariado brindaría apoyo técnico a la Comisión, a los equipos de arbitraje, encargados de resolver controversias, y a los grupos de trabajo previstos en el Tratado¹⁰⁵⁴.

La Quina Reunión Ministerial se realizó del 6 al 8 de abril de 1992, en Montreal, Canadá. En ésta, para cerrar acuerdos, los negociadores siguieron un enfoque diferente; en vez de acordar un texto único para los tres países, se buscó un acuerdo

¹⁰⁵⁴ Véase MORALES SUÁREZ, Hugo, op. cit. pp. 52-56, “Cronologías de las negociaciones del TLC”, op. cit. p. 869-871, y “Política comercial y el TLC”, op. cit. p. 127 y núm. 8, 1991, pp. 135-142.

mínimo trilateral, o sea, que abarcara aspectos generales complementados por acuerdos bilaterales. Aquí se logró lo siguiente:

- Un acuerdo sobre desgravación del 92 % de las fracciones no cubiertas por grupos especiales de negociación (como el sector textil, el automovilístico y el agrícola). Además, se consideró la posibilidad de abrir un periodo de transición extraordinario para productos particularmente sensibles que necesitaran mayor tiempo para ajustarse a las nuevas circunstancias.
- En reglas de origen, se propuso que 83 de los 96 capítulos que integraban el Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria se analizaran con el método de “salto arancelario”, y solamente 13 con el de “contenido regional”.
- En compras gubernamentales, México propuso una fórmula para reservar a la industria nacional un porcentaje de las adquisiciones del Gobierno Federal y de las empresas paraestatales. La propuesta incluye programas especiales para la micro, pequeña y mediana empresas, similares a los que existen en Estados Unidos para los negocios pequeños.
- En el rubro de agricultura, se discutieron los temas siguientes: la posibilidad de utilizar el criterio de salto arancelario en las reglas de origen, que los períodos de desgravación arancelaria se hicieran de acuerdo con la competitividad de los productos, considerando un lapso excepcional, para los más sensibles, que en barreras no arancelarias el objetivo fuera eliminar la discrecionalidad o arbitrariedad en la aplicación de cuotas, permisos y medidas sanitarias y fitosanitarias, la insistencia de México respecto al establecimiento de reglas transparentes en el manejo de subsidios internos y en la posibilidad de instrumentar subsidios “verdes” para impulsar la modernización del campo, la necesidad de lograr alineamientos comunes para el manejo de los subsidios a la exportación y para reducir los efectos de los que otorgan terceros países en sus ventas a la región de América del Norte, y las propuestas de México, sobre normas técnicas, para facilitar la certificación en el lugar de origen, la acreditación de inspectores de cada una de las Partes y la posibilidad de exportar productos sujetos a requisitos de comercialización al mercado de procesamiento (muy restringido, en la actualidad, para los envíos mexicanos).

- México propuso un período de transición para que los fabricantes de automóviles hicieran los ajustes necesarios a fin de conciliar las regulaciones existentes, en los tres países, con los requerimientos de no discriminación.
- En el tema de “otras industrias”, la negociación respecto al petróleo se concentró exclusivamente en el comercio de productos.
- En materia de salvaguardias, revistió especial importancia la propuesta de excluir a los países miembro del Tratado, de las salvaguardias que una de las Partes aplique al resto del mundo. Para la aplicación, México propuso dos criterios: que el país no fuera uno de los principales abastecedores del producto y que la tasa de crecimiento de las exportaciones fuera inferior a un porcentaje determinado.
- Las negociaciones en materia de normas se basaron en diversos acuerdos internacionales, especialmente en el código de barreras técnicas al comercio del GATT, y la propuesta del presidente del grupo de agricultura del Acuerdo General sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.
- En materia de servicios, se alcanzaron acuerdos sobre el derecho de los gobiernos federal, estatal y municipal a reservas por exclusiones. En el caso de México, los servicios excluidos del TLC fueron, entre otros: el seguro social, la salud y la educación pública, cuya prestación es facultad y obligación indeclinable del Estado.
- Las negociaciones, en el grupo de servicios financieros, se orientaron hacia dos objetivos centrales: uno, mantener la preeminencia de los mexicanos en el control del sistema financiero, y otro, programar una apertura capaz de reforzar la competitividad de la economía.
- En transporte terrestre, se aceptó el concepto de salvaguardia.
- Se acordó liberar los llamados servicios de valor agregado, como la transmisión y acceso a base de datos.
- En lo relativo a la propiedad intelectual, se incluyó una protección adecuada a patentes, marcas, secretos industriales, denominaciones de origen y otras cate-

gorías similares, quedando pendiente la protección de señales difundidas por satélites así como los períodos de transición. Por su parte, Estados Unidos y Canadá se comprometieron a reconocer el tequila como producto distintivo de México: en consecuencia, sólo podrá venderse como tal siempre que haya sido producido en el país y de conformidad con las leyes y normas nacionales que regulen su elaboración;

- En el tema de solución de controversias, se consolidó el acuerdo para crear la Comisión y el Secretariado. También se aprobaron las bases del mecanismo general de solución de controversias, el cual se dividió en tres etapas: consultas directas, consultas ante la Comisión y procedimientos contenciosos. La primera, se refiere a un sistema de consultas entre los Estados Partes del Tratado; la segunda, también es un sistema de consultas, pero que tiene lugar en el seno de la comisión, y la tercera etapa se refiere a los procedimientos que se siguen ante los paneles arbitrales.

Se puede decir que en esta negociación se lograron disipar la mayor parte de las diferencias, quedando constituido, casi de forma definitiva, el texto del tratado. Sólo restaban por solventar algunos pequeños detalles, que se resolverían en las dos últimas reuniones ministeriales. Una *Sexta Reunión Ministerial* se celebró del 25 al 26 de julio de 1992, en México D.F., aunque previamente a ésta se reunirían, del 8 al 13 de junio de 1992, los grupos de negociación antes mencionados para afinar los detalles definitivos. También tendría lugar en Washington una reunión de los jefes de negociación, por parte de México, Herminio Blanco, y por Estados Unidos, Julius Katz, y un día después se reunirían de nuevo, pero en esta ocasión los tres jefes de las negociaciones, para tratar los temas de compras al sector público y automotores. Por último, el 7 de julio de 1992, se reunieron para revisar la situación de todos los grupos de trabajo y negociar los detalles finales.

La *Última Reunión Ministerial* se realizó, del 2 al 12 de agosto de 1992, en Washington, donde concluyeron oficialmente las negociaciones del TLC. Después de agotadoras jornadas de negociaciones, los Ministros de Comercio de los países negociadores, saliendo del segundo piso del edificio Watergate, anunciaban públicamente la conclusión oficial de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

3.-Los acuerdos Suplementarios al TLCAN en materia laboral y medioambiental

El 4 de octubre de ese mismo año, el entonces candidato del Partido Demócrata a la presidencia de los Estados Unidos, William Clinton, condicionaba su apoyo al TLC a la conclusión de unos acuerdos suplementarios en materia laboral y ambiental.

El 7 de octubre, en San Antonio (Texas) los representantes comerciales de Estados Unidos, Canadá y México firmaban el texto del TLCAN, ante Brian Mulroney, George Bush y Carlos Salinas de Gortari. El 3 de noviembre, Bill Clinton ganó las elecciones presidenciales y reiteró que apoyaría el TLC siempre y cuando se llevaran a cabo mejoras en los aspectos laboral y ecológico. El 17 de diciembre de 1992, los mandatarios de los tres países firmaron, casi de forma simultánea, en Ottawa, Washington y la Ciudad de México, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El 8 de enero de 1993, Bill Clinton y Carlos Salinas de Gortari se reunieron en Austin (Texas), señalando que los países a los que representaban debían profundizar conjuntamente los temas relacionados con el medio ambiente y los derechos laborales. El 20 de enero de 1993, Clinton asumió la presidencia, y el Senado ratificó a Michael Kantor como representante comercial de la Casa Blanca.

El 17 de febrero de 1993, los representantes comerciales de México y de Estados Unidos, Jaime Serra Puche y Michael Kantor, respectivamente, se reunieron en Washington para preparar las negociaciones de los acuerdos paralelos (ambiental y laboral). Con la aprobación de Canadá, fijaron los días 17 y 18 de marzo para que, en Washington, tuviera lugar la primera ronda de negociaciones. Simultáneamente, el presidente estadounidense Bill Clinton presentó al Congreso Federal su programa económico, señalando, respecto al TLC, que la estrategia de los Estados Unidos debería acrecentar el comercio en términos justos, lo cual incluía la culminación con éxito de la ronda de negociaciones multilaterales y del Tratado de Libre Comercio con salvaguardias apropiadas para los trabajadores y el ambiente¹⁰⁵⁵.

¹⁰⁵⁵ CABELLO, Elena. “La recta final del TLC: una cronología”, *Comercio Exterior*, México, diciembre, 1993, número 12, p. 1204.

El 27 de mayo de 1993, la Cámara Baja del Parlamento canadiense aprobó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, por 140 votos a favor y 124 en contra. El 15 de junio del mismo año, Kim Campbell se convirtió en Primera Ministra de Canadá al sustituir a Brian Mulroney, y señaló que el Tratado trilateral es “de interés del pueblo canadiense y su futuro económico”¹⁰⁵⁶. Por último, se nombró a Tom Hockin Ministro de Comercio.

El 23 de junio de 1993, la Cámara Alta del Parlamento canadiense aprobó el TLC, por 47 votos contra 30, con lo que Canadá pasaba a convertirse en el primer país en completar la etapa legislativa.

El 12 de agosto, terminaron las negociaciones de los Acuerdos Paralelos del Tratado de Libre Comercio, después de casi cinco meses de intensas charlas. El día 14 de septiembre de 1993, Carlos Salinas de Gortari, Bill Clinton y Kim Campbell, firmaron, de forma simultánea, los textos de los Acuerdos Complementarios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (el Acuerdo de Cooperación Ambiental y el Acuerdo de Cooperación Laboral), terminando así, oficialmente, las negociaciones del TLCAN¹⁰⁵⁷.

Por último, el 17 de noviembre, la Cámara de Diputados de los Estados Unidos aprobó el Tratado por 234 votos a favor y 200 en contra. El 20 de noviembre, la Cámara de Senadores del mismo país aprobó el Tratado Comercial, por 61 votos a favor y 38 en contra. Posteriormente, el 22 de noviembre de 1993, la Cámara de Senadores de México aprobó el Tratado por 56 votos a favor y 2 en contra¹⁰⁵⁸.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y los dos Acuerdos Suplementarios entraron en vigor el 1 de enero de 1994, como lo previeron los Estados firmantes.

¹⁰⁵⁶ Ibidem.

¹⁰⁵⁷ El mercado de valores. “Acuerdos Paralelos al TLC”. *Nacional Financiera*, núm. 15, año LIII, septiembre, 1993, pp. 3-5 y 5-35.

¹⁰⁵⁸ BAZÁN M. Victor. “Aproximación a ciertas cuestiones jurídicas que suscitan el Tratado de Libre Comercio y el Tratado de Asunción”, *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, núm. 80, mayo- agosto, 1994, p. 288.

IV.- El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Naturaleza, estructura y contenido

En este apartado analizaremos la naturaleza del Tratado, tratando de desentrañar si, además de ser un Tratado de naturaleza comercial, encierra cuestiones políticas y de otra naturaleza. Estudiaremos también cómo se encuentra organizado dicho Tratado en sí, las partes en él contenidas y, sobre todo, las materias o sectores que se incluyeron en su texto.

1.- Naturaleza y características del Tratado de Libre Comercio

El texto de este Tratado está redactado en términos estrictamente técnicos, por lo que, con una lectura superficial, puede parecer que no tenga ninguna repercusión política; sin embargo, como se verá, no es así¹⁰⁵⁹.

Ello se debe a que los negociadores del Tratado se esforzaron al máximo en subrayar que éste era un acuerdo de naturaleza estrictamente comercial y, de ninguna manera, política. En esta dinámica, tenemos, por ejemplo, a Herminio Blanco, jefe mexicano de las negociaciones del Tratado, que en su día manifestaba: “... darían forma y contenido a un Tratado que sólo constituiría un nuevo marco jurídico que perfeccione y amplíe los acuerdos suscritos anteriormente, para regular los amplios, intensos y variados flujos comerciales existentes, desde hace muchas décadas, entre los tres países...”¹⁰⁶⁰. El mismo jefe de las negociaciones por parte de México, para justificar el carácter comercial del acuerdo y queriéndolo alejar de toda vinculación de carácter político, resalta que muchas materias de la relación bilateral con los Estados Unidos quedaban fuera del Tratado, y para ello mostraba, como ejemplo, la inmigración, los asuntos consulares, el narcotráfico, el terrorismo, y el medio ambiente, aunque este tema se incluyera después en el acuerdo.

¹⁰⁵⁹ALDECOA LUZARRAGA, Francisco. “Hacia la formalización de la integración silenciosa de México en los Estados Unidos: El Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, en Hacia un nuevo orden internacional y europeo: Homenaje a Díez de Velasco. Tecnos, Madrid, 1993, p. 48.

¹⁰⁶⁰ *Ibidem*.

Los propios negociadores pusieron de manifiesto que las diferencias para concebir una Unión Aduanera o un Mercado Común eran muy profundas.

En el presente acuerdo, encontramos a tres Estados (EE.UU., México y Canadá, sujetos de Derecho Internacional) que han exteriorizado su voluntad al crear un acuerdo internacional (Tratado), lo han hecho por escrito, redactando un original en tres idiomas igualmente auténticos, francés, inglés y castellano, regido por el Derecho Internacional (reglas del GATT), que cuenta con tres acuerdos suplementarios y al que han denominado Tratado de Libre Comercio, porque la materia sobre la que versa principalmente es la comercial.

Acerca de la naturaleza de este Tratado, se ha especulado bastante, sobre si es un tratado comercial, político o ambos. Si se atiende a las materias que éste regula, no lo será de carácter político, aunque hayan existido numerosas motivaciones políticas por las que se haya realizado. Tampoco podríamos decir que sea cultural, humanitario, laboral o ambiental, porque, aunque incorpora aspectos relacionados con estas materias, no son ellas las que le dan ese carácter.

Lo que sí podemos decir es que la constitución de la zona de libre comercio por medio de este Tratado se debió, más bien, a motivos políticos, principalmente de Estados Unidos frente a la constitución de otros bloques comerciales como el europeo o el asiático, entre otras razones, y a los que tuvieron sus socios frente a esta situación internacional; y a los que cada uno haya tenido desde el punto de vista interno, que fueron los que les empujaron a celebrar dicho acuerdo con la gran potencia americana, argumentos que hemos expuesto en otro apartado de este trabajo.

También es necesario aclarar que, aunque las Partes insistieron hasta la saciedad durante las negociaciones del acuerdo, en su carácter apolítico y en su falta de implicaciones políticas, esto no quiere decir que no las hubiera, y podríamos poner como ejemplo algunas de ellas: el debate en México sobre la cuestión de soberanía en la que se debatía si el Tratado afectaba a ésta o no, a lo que los dirigentes mexicanos afirmarían que no¹⁰⁶¹. Lo cierto fue que, para que el acuerdo se llevara a cabo, en el país

¹⁰⁶¹ ALDECOA LUZARRAGA Francisco. Op. cit., p, 53.

azteca se tuvo que reformar la Constitución además de infinidad de leyes¹⁰⁶², y la integración silenciosa de México en los Estados Unidos, como lo afirma ALDECOA¹⁰⁶³. En suma, el acuerdo aquí aludido aunque es formalmente comercial (según se desprende de sus disposiciones iniciales, es una zona de libre comercio), debido a las razones que llevaron a su constitución y que se pueden observar en su texto, se le considera como político.

2.- Estructura del Tratado de Libre Comercio

La estructura o composición del texto oficial del Tratado es la siguiente: consta de un preámbulo, unas disposiciones iniciales, 22 capítulos en 8 partes, unas disposiciones finales, y tres acuerdos suplementarios, uno en materia laboral, otro sobre medio ambiente y un tercero sobre salvaguardias. A continuación se exponen de forma detallada.

* **Preámbulo.**- En éste, se hace especial referencia, aunque de manera muy general, a los principios y aspiraciones en los que se basa el Tratado. Los tres países confirman su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico mediante la expansión del comercio y las oportunidades de inversión en la zona de libre comercio. También ratifican su convicción de que el TLC permitirá aumentar la competitividad de las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses, de forma congruente con la protección del medio ambiente¹⁰⁶⁴.

En el Preámbulo, también se confirma el compromiso de los tres Países Parte, de promover el desarrollo sostenible y proteger, ampliar y hacer efectivos los derechos laborales, así como mejorar las condiciones de trabajo en los tres. Aunque se insistió mucho sobre esto, en la parte dispositiva apenas existen preceptos sobre esta cuestión; únicamente en lo relativo a la entrada temporal de personas de negocios donde expresamente se señala: “no se establece un mercado común con libre movimiento de

¹⁰⁶² Véase al respecto “Situación Económica” en *Situación Latinoamericana*, núm.19 de 1994, pp. 139-145.

¹⁰⁶³ ALDECOA LUZARRAGA Francisco. Op. cit., pp. 45-47.

¹⁰⁶⁴ COLOMBO, Daniele. El NAFTA en el desafío del mercado americano al mercado único, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1995, pp. 21-22.

personas”. Cada uno de los países conserva el derecho de velar por la protección permanente de su fuerza de trabajo, la adopción de la política migratoria conveniente. y la protección de la seguridad de sus respectivas fronteras.

* **Disposiciones Iniciales**.- En estas disposiciones, se establece formalmente una Zona de Libre Comercio entre Canadá, México y Estados Unidos (Art. 101) en conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

* **Capítulos**.- El tratado se estructura formalmente en 22 Capítulos distribuidos en 8 Partes. Podemos decir que éstas sirven de denominación e identificación de los sectores, en un programa de descripción, pero no en orden de importancia, sino de ordenación en una forma general; de ahí, la facilidad para la localización de un determinado sector.

* **Partes**.- En la Primera Parte, relativa a los Aspectos Generales, se encuentran los capítulos I y II, en los que se pueden localizar los objetivos y definiciones generales.

- En la Segunda, la del Comercio de Bienes, se encuentran los capítulos III al VIII, referidos a: trato nacional y acceso de bienes al mercado, reglas de origen, procedimientos aduaneros, energía y petroquímica básica, sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias, y medidas de emergencia.
- En la Tercera, la de Barreras Técnicas al Comercio, se encuentra el capítulo IX, que está relacionado con las medidas relativas a la normalización.
- En la Cuarta Parte, encontramos las Compras del Sector Público, la cual contiene el capítulo X referente a las compras del mismo sector.
- En la Quinta Parte, donde encontramos la Inversión, Servicios y todos los asuntos relacionados con este sector, se localizan los capítulos XI a XVI, que han agrupado la inversión, comercio transfronterizo de servicios, telecomunicaciones, servicios financieros, política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado, y entrada temporal de hombres de negocios.
- La Sexta Parte, que se relaciona con la Propiedad Intelectual, contiene el capítulo XVII, que hace referencia al sector del mismo nombre.

- En la Séptima Parte, donde se encuentran las Disposiciones Administrativas Institucionales, se pueden localizar los capítulos XVIII a XX, que abarcan los temas de: publicación, notificación y administración de leyes, revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias, y disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias.
- Y en la Octava y última Parte, se pueden encontrar **Otras Disposiciones**, donde se encuentran los capítulos XXI y XXII, referentes a excepciones y disposiciones finales.

El Tratado de Libre Comercio cuenta, además, con:

* **21 apartados de Anexos**.

* **Tres Acuerdos de Cooperación**, mejor conocidos como Acuerdos Suplementarios o Acuerdos Paralelos. Uno, en materia laboral¹⁰⁶⁵, y otro, en materia ambiental¹⁰⁶⁶, que, aunque en estricto sentido, no son parte del Tratado de Libre Comercio, por tener su propio sistema institucional completamente autónomo, sí guardan una estrecha relación con él; y un tercero, que surge del capítulo octavo del TLC. Aunque no es muy conocido, el TLC cuenta con el “*Understanding Between the Parties to the North American Free Trade Agreement Concerning Chapter Eight. Emergency Actino*” es un miniacuerdo, cuya única novedad consiste en la creación de un “Grupo de Trabajo sobre acción de emergencia”. La función de este Grupo de Trabajo es esencialmente la de servir de foro de consultas en el caso de que una Parte decida invocar el artículo octavo del NAFTA, o se proponga adoptar medidas de salvaguardia bajo el artículo XIX del GATT. Este acuerdo suplementario solamente

¹⁰⁶⁵ Para un estudio más amplio sobre este tema, véase BIZBERG, Ilan. “Los efectos de la apertura comercial sobre el mercado laboral y las relaciones industriales en México”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 151-186.

¹⁰⁶⁶ Para un estudio más amplio sobre este tema, véase TORRES, Blanca. “El medio ambiente en la relación bilateral México-Estados Unidos”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 305-346, especialmente las pp. 340-346 y TORRES, Blanca. “La cuestión del medio ambiente en la agenda bilateral (1991-1992)”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 381-427.

establece un mecanismo de “aviso previo” a la adopción de medidas de salvaguardia, pero ninguna medida nueva¹⁰⁶⁷.

* Por último, contiene un número de 63 **Apéndices** o una serie de listas correspondiente a cada país parte.

3.- Cláusula de adhesión en el Tratado de Libre Comercio

Dentro del capítulo XXII, que se titula Disposiciones Finales, ubicado en la Octava Parte del Tratado de Libre Comercio, se encuentra un artículo que habla de la “cláusula de adhesión¹⁰⁶⁸”, figura por la que otro país o países pueden llegar a formar parte integral del mismo sin ser Partes Originarias; sólo basta cumplir con todos los requisitos exigidos por el propio Tratado. Este artículo es el 2204 y lo transcribimos a continuación:

1. *“Cualquier país o grupo de países podrán incorporarse a este tratado sujetándose a los términos y condiciones que sean convenidos entre ese país o grupo de países y la comisión, y una vez que su adhesión haya sido aprobada de acuerdo con los procedimientos legales aplicables a cada país.*
2. *Este tratado no tendrá vigencia entre cualquiera de las partes y cualquier país o grupo de países que se incorpore, si al momento de la adhesión cualquiera de ellas no otorga su consentimiento”.*

Si analizamos brevemente esta disposición, descomponiéndola en todos sus elementos, podemos decir que, de ella, se desprende lo siguiente:

La posibilidad de ingresar al TLC de “cualquier país o grupo de países”. Se puede afirmar que este artículo confirma que el TLC es un tratado que se caracteriza por ser semiabierto. Si bien es cierto que por ahora sólo cuenta con tres Partes, su intención no es permanecer en ese número, sino de ir incrementándolos, objetivo lógico y natural de esta cláusula.

¹⁰⁶⁷ DE LA CÁMARA Manuel. “Posibles consecuencias del NAFTA en la relaciones comerciales de España con Estados Unidos”, *Boletín Económico ICE*, núm. 2393, del 29 de nov. al 5 de dic. de 1993, pp.3343-3344.

¹⁰⁶⁸ Empleamos esta palabra para respetar el uso que hace el Diario Oficial de la Federación, en el texto original.

De acuerdo con la redacción del artículo, se entiende que se pueden admitir en el Tratado a países en su forma individual y/o a países ya agrupados, dejando abierta la posibilidad a otras asociaciones comerciales del continente. En este sentido, el artículo comentado se distingue de otras disposiciones de igual naturaleza en que éstas usan la fórmula de “países o Estados” en general; a lo sumo, concretan la región a la que va dirigida. Ejemplo de ello lo tenemos en el artículo O, que se encuentra en las Disposiciones Finales, Título VII, del Tratado de la Unión Europea, y el artículo 20 del Tratado del Mercado Común del Cono Sur (Mercosur)¹⁰⁶⁹.

No existe restricción en cuanto al número de Partes para ser admitidos en este Tratado, o al menos el artículo no lo dice. Sólo se limita a enunciar la posibilidad que tienen otros países para integrarse al TLC, y los requisitos que deberán cumplir para su adhesión. Si su intención es la de abarcar sólo al Hemisferio, o por lo menos se hiciera mención de ello, estaría resuelta la interrogante. Por tanto, en este sentido, queda impreciso.

Para ser Parte del TLC no es requisito indispensable ser de la región de América del Norte, abriéndose con esto la posibilidad a todos los países independientemente de la región, ya que el citado artículo no lo menciona, a diferencia del artículo en el Tratado de la Unión Europea que se menciona expresamente, “cualquier Estado Europeo”, o el del Tratado de Asunción, que hace referencia “a los países miembros de

¹⁰⁶⁹ El primero dice: “Cualquier Estado Europeo podrá solicitar el ingreso como miembro en la Unión. Dirigirá su solicitud al Consejo, que se pronunciará por unanimidad después de haber consultado a la Comisión y previo dictamen conforme del Parlamento Europeo, el cual se pronunciará por mayoría absoluta de los miembros que lo componen.

Las condiciones de admisión y las adaptaciones que esta admisión supone en lo relativo a los tratados sobre los que se funda la Unión serán objeto de un acuerdo entre los Estados miembros y el Estado solicitante. Dicho acuerdo se someterá a la ratificación de todos los Estados contratantes, de conformidad con sus respectivas normas constitucionales”. (Tratado de la Unión Europea, firmado en Maastricht el 7 de febrero de 1992, Tecnos, Madrid, 5ª edición, preparada por Araceli Mangas Martín, p. 54).

El segundo dice: El presente tratado estará abierto a la adhesión, mediante negociación, de los demás países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración, cuyas solicitudes podrán ser examinadas por los Estados partes después de 5 años de vigencia de este tratado.

No obstante, podrán ser consideradas antes del referido plazo las solicitudes presentadas por países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración que no formen parte de esquemas de integración subregional o de una asociación extrarregional.

La aprobación de las solicitudes será objeto de decisión unánime de los Estados partes”.

Véase el Tratado de la Unión Europea y el Tratado de Asunción.

ALADI”. Si bien es cierto que se trata de dos casos distintos, pues en los primeros hay un mercado común y el segundo de un área de libre comercio, la comparación nos sirve para poner de manifiesto que esta cláusula está redactada en términos bastante vagos y generales¹⁰⁷⁰. La disposición es tan abstracta, que induce a pensar que sólo se dirige a los países más cercanos a los Estados Parte, o de acuerdo con la Iniciativa para las Américas, lanzada por George Bush en 1990, se confirmaría que la intención de esta cláusula es la de abarcar a todos los países del continente.

En relación a los requisitos que tendrían que cumplir los países aspirantes a Partes del TLC son: sujetarse a los términos y condiciones que se fijen entre ellos y la Comisión y que su adhesión sea aprobada por los procedimientos legales de cada país parte. En ello no hay nada explícito, pues, aunque se supone que estas condiciones se concretarían en una negociación entre la Comisión y los Estados aspirantes, no se especifica en el texto de la norma cuáles serían estas condiciones, o si, en su caso, serían los mismos que tuvo que cumplir México. No se sabe. Tampoco se dice nada sobre los términos, la votación necesaria para dicha admisión, cómo se llevará a cabo ésta, el procedimiento para solicitarla y todo lo relacionado con su tramitación, etc. Situación muy distinta se puede observar en los casos de la UE y del Mercosur, como se puede apreciar en los artículos citados. Probablemente estas cuestiones se despejen cuando surja la petición de un país que desee formar parte del TLCAN.

Al hablar de la “Cláusula de adhesión” contenida en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (art. 2204), no podemos dejar de mencionar la “Iniciativa para las Américas (IPA)” propugnada por el presidente norteamericano George Bush en junio de 1990, hoy sustituida por el ALCA, ya que éstas, Cláusula y ALCA, pueden ser la puerta por la que se acceda a la construcción del bloque económico americano como un todo.

La idea principal de la propuesta de Bush tenía como objetivo promover la cooperación económica con los países de América Latina en tres áreas fundamentales: Comercio, Inversión y Deuda. El comercio es el área de mayor interés en la propuesta de la Iniciativa. A largo plazo, el objetivo global sería la instauración de un área de libre comercio en todo el Hemisferio, pero, mientras se aclara la forma de cómo se va a

¹⁰⁷⁰ DE LA CÁMARA, Manuel. Op. cit. p. 3344.

lograr ese objetivo, Estados Unidos ha ofrecido la posibilidad de lograr acuerdos parciales de libre comercio con países individuales o grupos de países que ya tengan en marcha acuerdos similares.

Para negociar acuerdos de libre comercio con EE.UU., los países bajo la estructura de la Iniciativa para las Américas (IPA) debían cumplir determinados requisitos: establecer un programa específico para la eliminación de los aranceles y de las barreras no arancelarias entre las partes contratantes, acceso al mercado para el comercio de servicios y normas para el tratamiento de las inversiones¹⁰⁷¹.

Los “acuerdos marco” bilaterales existentes de Bolivia y de México con Estados Unidos han sido contemplados como un modelo a seguir para los acuerdos de los países de América Latina con EE.UU. en el marco de la IPA. Estos acuerdos marco delimitan los intereses comunes y establecen principios generales para las relaciones comerciales recíprocas. A través de un Consejo de Negociación Conjunta, se perfila la agenda de trabajo, donde se incluye todo lo relativo a los obstáculos comerciales (bienes y servicios), inversiones y protección de la propiedad intelectual. Estos acuerdos también incluyen procedimientos para la consulta recíproca sobre los temas referidos.

Hasta ahora se han firmado 29 acuerdos de este tipo con EE.UU. (incluidos los de Bolivia y México), y aunque algunos países del sur del continente han querido negociar con Estados Unidos para llevar a cabo acuerdos de comercio bilateral, los estadounidenses han optado, por lo pronto, por apoyar los acuerdos de integración entre los países de América Latina (exceptuando a Chile, con quien se ha comprometido a negociar su incorporación al NAFTA), como paso previo a una negociación de mayor importancia con esos países.

En cuanto las inversiones, la Iniciativa para las Américas pretende fomentarlas en América Latina y el Caribe a través de un fondo de inversión multilateral en el Banco Interamericano de Desarrollo, de 1.500 millones de dólares aportados por EE.UU., Japón y Alemania. Este fondo irá dirigido fundamentalmente a cofinanciar proyectos de inversiones en aquellos países que faciliten la inversión extranjera y el asesoramiento de empresas no regionales. En el terreno de la deuda externa, la IPA prevé una reducción

¹⁰⁷¹ SANZ TRILLO, Antonio. “La iniciativa Bush para las Américas: un año después”, *Boletín Económico ICE*, número 2325, del 18-25 de mayo de 1992, pp. 1593-1596.

de la deuda oficial con el gobierno americano de alrededor de 12.000 millones de dólares¹⁰⁷².

Muchos de los países de América Latina, que, tras el planteamiento del mercado único europeo y el potencial crecimiento de los países del Sudeste asiático, se veían marginados en el mundo económico de los años 90, con la constitución del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) y quizás con su “Cláusula de acceso”, encontraron que éstos pueden ser la base para el establecimiento del gran mercado común americano del cual desean formar parte.

Para terminar, sólo diremos que la conformación del mercado común americano puede que no esté muy lejana, ya que el mes de octubre de 1997 (mes en que se conmemora el descubrimiento de América), el presidente norteamericano, Bill Clinton, realizó una visita de varios días a Venezuela, Argentina, y Brasil, en la que se trataron de acercar posiciones. Quizás ya es el tiempo de empezar a construirlo a través del ALCA, aunque, a decir verdad, con esta iniciativa no está todo claro, pues las discrepancias se hallan al orden del día.

4.- Materias e instituciones establecidas en el Tratado de Libre Comercio

Según el Profesor Jorge CASTAÑEDA, ciertos cambios o, dicho de otra manera, cierta reforma del NAFTA en su fase de negociación hubiera beneficiado a México significativamente, atajando así el obstáculo clave para su desarrollo. Según este profesor, se habían sugerido incluir en esta reforma temas de índole social, como un banco norteamericano de desarrollo, un esquema de fondo regional similar al europeo, una reducción en la deuda mexicana y un programa de condicionamientos y responsabilidades sociales para supervisar parte de los fondos otorgados al gobierno.

También se propuso incluir un Preámbulo de respeto a la democracia y a los derechos humanos al estilo europeo, una reforma política y una reforma en la estructura social, haciendo llegar sus efectos a los sindicatos y al medio ambiente, una reforma en los impuestos para reducir las desigualdades sociales, fortalecer la sociedad civil y

¹⁰⁷²CALVO HORNERO, Antonia. Integración económica y regionalismo. Principales acuerdos regionales. Editorial centro de estudios Ramón Areces, S.A., 1994, Madrid, pp. 141-142.

fomentar la educación, la sanidad y la vivienda, para combatir la pobreza. Por último, otros temas de gran importancia que se propusieron para negociar fueron la migración de trabajadores mexicanos a EE.UU., el establecimiento de la ley, la mejora en la lucha contra la droga y poner fin a la corrupción¹⁰⁷³.

Para justificar esta posición, el gobierno norteamericano insistió en que las negociaciones sólo trataban de establecer un acuerdo de libre comercio y no un mercado común: por lo tanto, no había necesidad de tratar temas ajenos al comercial, exceptuando el de medio ambiente y el laboral que se encontraban en estrecha relación con éste. Por su parte, los negociadores mexicanos insistieron en que dichas negociaciones sólo trataban de formalizar las relaciones comerciales existentes entre los dos países, justificando con ello la exclusión de los temas de migración, asuntos consulares, narcotráfico, terrorismo y otros¹⁰⁷⁴.

La mayor parte de los temas anteriores, por no decir todos, serían excluidos de las negociaciones, centrándose éstas en los sectores y en los objetivos concretos que mencionaremos más adelante. También es necesario señalar como punto importante el establecimiento para el cumplimiento de dichos fines de la Comisión de Libre Comercio y del Secretariado, como órganos institucionales básicos.

A.- Objetivos del Tratado de Libre Comercio

El Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) fue concluido el 12 de agosto de 1992 entre Estados Unidos, Canadá y México, y entró en vigor el 1 de enero de 1994 (Art. 2203 TLCAN). Su objetivo principal es crear un importante bloque comercial en América del Norte, eliminando o reduciendo sensiblemente los aranceles y otras restricciones al comercio en un plazo máximo determinado. Aunque el Acuerdo tenga un gran objetivo general, no han dejado de plantearse objetivos de carácter más

¹⁰⁷³ CASTAÑEDA G. Jorge en “NAFTA y el futuro de México”. *Política Exterior*, núm. 35, de 1993, p. 136-138.

¹⁰⁷⁴ ALDECOA LUZARRAGA, Francisco. “Hacia la formalización de la integración silenciosa de México en los Estados Unidos: El Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, en Hacia un nuevo orden internacional y europeo: Homenaje a Díez de Velasco. Tecnos, Madrid, 1993, p. 49.

concreto para su funcionamiento. De esta manera, podrá alcanzar los fines de la integración regional que en él se encuentra contenida¹⁰⁷⁵.

El artículo 102 del mismo Tratado de Libre Comercio de América del Norte dispone que los objetivos del tratado comercial “desarrollados de manera más específica son los siguientes:

- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes.
- Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes.
- Proteger y hacer valer de manera adecuada y efectiva, los derechos de la propiedad intelectual en territorio de cada una de las partes,
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.
- Establecer alineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral, encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado”¹⁰⁷⁶.

Se estableció que, en el plazo de quince años, debería quedar libre de gravamen el comercio entre los tres países de América del Norte. La liberalización se llevó a cabo, en determinados sectores, a partir de la entrada en vigor del TLC. En otras materias, los plazos que se preveían para el levantamiento total de los aranceles eran de cinco, diez y quince años. Hacemos hincapié en que, en el año 1999, el primero de los plazos (a 5 años) llegó a su fin y el segundo grupo de sectores quedó libre de aranceles.

¹⁰⁷⁵ COLOMBO, Daniele. El NAFTA en el desafío del mercado americano al mercado único, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1995, p. 31

¹⁰⁷⁶ BAZÁN M. Victor. “Aproximación a ciertas cuestiones jurídicas que suscitan el Tratado de Libre Comercio y el Tratado de Asunción”, *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, núm. 80, mayo- agosto, 1994, p. 289.

Los Estados Parte del TLC lograrán estos objetivos mediante el cumplimiento de los principios y reglas del Tratado, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos (Art. 102).

Como puede observarse, los objetivos del Tratado son prácticamente los mismos en relación a los de su antecesor, el acuerdo entre Estados Unidos y Canadá¹⁰⁷⁷ (FTA), y únicamente algo limitados en cuanto a la legislación de capitales y en el tema de la propiedad intelectual¹⁰⁷⁸.

B.- Aspectos más destacados del Tratado de Libre Comercio: materias objeto de regulación

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, como se ha afirmado por la mayoría de los autores, es una extensión del Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos y Canadá (FTA) a un país en desarrollo, México, y es el acuerdo regional más importante y el primero que incluye a países industrializados y a un país en desarrollo. Es un acuerdo de integración regional característico del nuevo regionalismo¹⁰⁷⁹.

La decisión norteamericana de incluir a México en el esquema de un acuerdo similar, forma parte del giro que está experimentando la política exterior americana tras el desmantelamiento político y económico de los países del Este europeo.

La convergencia de intereses, que tanto México como los Estados Unidos han mostrado para la consecución del Acuerdo, contrasta con la desconfianza que los políticos, especialmente los mexicanos, habían mantenido hacia su voraz vecino. Ahora, eso ha cambiado y del nuevo cauce que han tomado sus relaciones surge este acuerdo. De los aspectos más destacados que incorpora el TLC, se destacan los siguientes:

¹⁰⁷⁷ Véase el apartado A del Capítulo Segundo de este trabajo: “Relaciones comerciales Estados Unidos - Canadá”.

¹⁰⁷⁸ ALDECOA LUZÁRRAGA, Francisco. Op. cit., p. 49.

¹⁰⁷⁹ Nuevo regionalismo: Es la tendencia hacia acuerdos preferenciales regionales entre países en desarrollo y países desarrollados. Esto se da debido al temor que tienen los países en desarrollo a quedarse fuera del bloque de integración y a mantenerse aislados de los principales mercados mundiales. Véase CALVO HORNERO, Antonia. Op. cit., pp. 91-92.

- Como hemos mencionado anteriormente, el TLC es una versión nueva y ampliada del acuerdo EE.UU. - Canadá de 1988 (FTA). Va más allá que éste al cubrir áreas insuficientemente abordadas en el FTA, tales como la protección de los derechos de la propiedad intelectual¹⁰⁸⁰, las reglas contra las distorsiones en la inversión extranjera (exigencias de contenido local mínimo y de exportación de parte de la producción) y los servicios financieros, de seguros y de transporte.
- Los aranceles se reducirán a lo largo de 15 años (según los sectores). El TLC prevé la eliminación progresiva de los aranceles entre los tres países firmantes en un período de diez años, que se extiende a quince para algunos productos sensibles (principalmente productos agrícolas y textiles, Artículo 302, Anexo 302.2)¹⁰⁸¹. La eliminación bilateral entre EE.UU. y Canadá seguirá el calendario propio establecido en su Acuerdo¹⁰⁸².
- Queda excluida la inmigración, excepto para los profesionales a los que se les facilite el tránsito interfronterizo. Éste fue un tema que CASTAÑEDA proponía para incluirse en las negociaciones del TLC y que, por lo visto, no sería aceptado. Por su parte, los negociadores del Tratado por parte mexicana dejaban claro que había algunos temas excluidos de las negociaciones, y uno de ellos sería éste. Por tanto, cada uno de los países conservaría el derecho de velar por la protección del empleo permanente de su fuerza, así como de adoptar la política migratoria que fuera conveniente y de proteger la seguridad en sus respectivas fronteras (Art. 1601-1603)¹⁰⁸³.
- Supresión de las restricciones a la inversión en la mayoría de los sectores, excepto el petróleo en México, la cultura en Canadá y las comunicaciones aéreas y la radiodifusión en Estados Unidos.

¹⁰⁸⁰ AHO, C. Michael, SMITH, Murria G. y VEGA, Gustavo. “El Tratado de Libre Comercio en América del Norte: tres perspectivas”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, Colegio de México, México, 1993, pp. 80-81.

¹⁰⁸¹ COLOMBO, Daniele. El NAFTA en el desafío del mercado americano al mercado único, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1995, p. 33.

¹⁰⁸² DE LA CÁMARA, Manuel. Op. cit. p. 3340. Véase también AHO, C. Michael, SMITH, Murria G. y VEGA, Gustavo. “El Tratado de Libre Comercio en América del Norte: tres perspectivas”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, Colegio de México, México, 1993, pp. 69-91.

- Cualquiera de los Estados Parte puede salir del Tratado con un previo aviso de seis meses. El Artículo 2205 del TLC establece la posibilidad de denuncia del Tratado; sólo es necesaria: una notificación a las partes (Comisión) con una antelación de seis meses.
- El Tratado permite la inclusión de otros países o grupo de países (Art. 2204) ¹⁰⁸⁴.
- Los mercados públicos estarán abiertos en diez años. México reservará algunos contratos exclusivamente a empresas mexicanas.
- Se podrán establecer paneles para la solución de diferencias con especialistas independientes (similar al GATT de 1994).
- El NAFTA incorpora uno de los elementos que más éxito han tenido en el acuerdo Estados Unidos – Canadá, que es el mecanismo arbitrado para resolver las contiendas comerciales que puedan surgir entre las Partes ¹⁰⁸⁵. Entre los cambios de interés que se han incorporado al Acuerdo NAFTA destacan: la extensión a México de los tribunales binacionales para revisar y dirimir la aplicación de la normatividad comercial, la creación de una Comisión de Comercio NAFTA, (*NAFTA Trade Comisión*), para actuar en primera instancia y recoger las quejas que se produzcan por alguna de las Partes, para que, a través de su mediación y “buenos oficios”, se encuentre una solución antes de recurrir al establecimiento de un tribunal resolutorio, que sólo sería organizado si esta comisión fracasa en su empeño. Disposiciones agilizadoras de los trámites, en cuanto a los plazos, y los demandantes podrán recurrir al GATT o al procedimiento del NAFTA para resolver su demanda, pero, una vez iniciado el proceso, no podrán cambiar de sistema ¹⁰⁸⁶.

¹⁰⁸³ Herminio Blanco citado por ALDECOA LUZARRAGA Francisco, op. cit. p. 49.

¹⁰⁸⁴ Véase apartado B del capítulo IV en este trabajo, en lo relativo a “La cláusula de adhesión en el TLC”.

¹⁰⁸⁵ AHO, C. Michael, SMITH, Murria G. y VEGA, Gustavo. “El Tratado de Libre Comercio en América del Norte: tres perspectivas”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, Colegio de México, México, 1993, pp. 81-83.

¹⁰⁸⁶ Véase CALVO HORNERO, Antonia. Op. cit., p. 136, y “El Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte. ¿Regionalismo vs multilateralismo?”, *Boletín Económico ICE*, núm. 2338, del 21 al 27 de septiembre, 1992, p. 2847, de la misma autora.

C.- Los sectores importantes incluidos en el Acuerdo de Libre Comercio

En el NAFTA, los sectores más afectados son: automóviles, telecomunicaciones, textiles, agricultura, transporte, energía, medio ambiente y sector financiero, entre otros.

Agricultura. La mayoría de los aranceles entre Estados Unidos y México se eliminarían inmediatamente. Algunos productos, como el azúcar, maíz, hortalizas y frutas (con aranceles de 6 %), se eliminarían completamente tras un período de 15 años¹⁰⁸⁷. Canadá, a su vez, podría seguir manteniendo su protección no arancelaria a través de cuotas a la importación, y a la producción, o con subsidios a sus producciones, como los productos lácteos¹⁰⁸⁸.

Automóviles. Los aranceles se eliminarían en 10 años. Las cuotas a la importación vigentes en México también se retirarían en ese período de tiempo. Los automóviles, que contenían el 62,5 % de contenido local (regla de contenido local), quedarían libres de aranceles. En este sector, se habían endurecido sustancialmente las condiciones de competencia para los terceros países. México abriría su mercado a la

¹⁰⁸⁷ AHO, C. Michael, SMITH, Murria G. y VEGA, Gustavo. “El Tratado de Libre Comercio en América del Norte: tres perspectivas”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, Colegio de México, México, 1993, pp. 73-75.

¹⁰⁸⁸ Sobre este sector, COLOMBO señaló que las grandes sociedades estadounidenses del sector representaban y representan una gran fuerza, incluso política, de notable importancia. Así pues, Ford, Crysler y General Motors eran las tres principales exportadoras de México después de PEMEX.

Sobre los ganadores del Acuerdo, se señalaron a los fabricantes estadounidenses de automóviles y piezas, la industria manufacturera mexicana, los consumidores mexicanos, los exportadores estadounidenses de productos textiles y los exportadores mexicanos de confección. Los perdedores, en el NAFTA, serían: los trabajadores de la industria automovilística de EE.UU., la industria japonesa del automóvil, los productores y exportadores de EE.UU. de confección, la industria manufacturera del Caribe y de los países centroamericanos no adheridos al NAFTA y la industria manufacturera asiática. (COLOMBO, Daniele. El NAFTA en el desafío del mercado americano al mercado único, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1995, pp. 40-43.)

Este autor señalaba al respecto, que los posibles ganadores en este sector serían los productores y exportadores de productos agrícolas tanto estadounidenses como mexicanos. Los consumidores estadounidenses y mexicanos también serían los ganadores. Respecto a los perdedores, éstos serían los productores estadounidenses de verduras de invierno (Florida) y de limones y los agricultores mexicanos; pasados casi 10 años, estos últimos, sobre todo los pequeños productores mexicanos, saldrían perdiendo, pues muchos productores abandonarían el campo para emigrar a las ciudades, y hoy por hoy como una ironía, México que se consideraba un productor nato de materias primas, tiende a importar granos de EE.UU., un ejemplo de ello es el maíz. El sector agrícola del Caribe y de los países centroamericanos no adheridos al NAFTA también resultarían perjudicados.

producción americana y canadiense. Los fabricantes de automóviles tendrían que adaptarse, en el plazo de ocho años, a las nuevas condiciones que imponía el Acuerdo NAFTA, si no querían ver su producción penalizada en cuanto a la regla de contenido local. Se había acordado incrementar ese contenido, desde el 50 % vigente en el Acuerdo Estados Unidos - Canadá, al 62,5 % antes mencionado para automóviles, camiones ligeros, motores y transmisiones, y al 60 % para los componentes y piezas de recambio. Se pretendió con ello potenciar a la industria de automóviles americana, mientras que las empresas asiáticas o europeas, asentadas en Canadá o en México, tendrían que adaptar su producción a la regla de contenido local. Los elementos de carácter proteccionista que incluía el acuerdo abarcaban, además, a los automóviles, la agricultura y los textiles¹⁰⁸⁹.

Energía. Petróleos Mexicanos (PEMEX) continuaría con el monopolio nacional del petróleo. Quedaba abierto el abastecimiento a la compañía estatal por Estados Unidos y Canadá. Uno de los sectores estratégicos de México, como era la energía, había podido ser salvaguardado, dadas las restricciones constitucionales a la participación extranjera, que existían en este país desde la expropiación en 1938 de los activos petrolíferos de las empresas americanas y británicas. Petróleos Mexicanos, el monopolio nacional del petróleo, continuaría con su actividad. A las empresas estadounidenses y canadienses sólo se les permitiría acceder al 50 % en aprovisionamiento de PEMEX y a un 70 % de la Comisión Federal de Electricidad, todo esto durante ocho años, y sin ninguna restricción, a partir del décimo año¹⁰⁹⁰.

Servicios financieros. México anularía progresivamente los obstáculos a las inversiones en el sector financiero hasta el año 2007, en que se eliminarían de forma total. Éste es el sector en el que México había tenido que hacer más concesiones, dada la escasa apertura que había mantenido. El volumen de negocios representaba unos 3,5 mil millones de dólares y la inversión extranjera estaba limitada a la participación del 30 % en un banco individual y del 49 % en una compañía de seguros. En el año 2000, se levantarían todas las restricciones. A partir de la ratificación del Acuerdo y en un plazo de siete años, la participación americana y canadiense en el mercado mexicano de

¹⁰⁸⁹ COLOMBO, Daniele. El NAFTA en el desafío del mercado americano al mercado único, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1995, pp. 35-38

¹⁰⁹⁰ COLOMBO, Daniele. El NAFTA en el desafío del mercado americano al mercado único, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1995, pp. 39-40.

bancos y seguros podría ascender del 8 % al 15 % en los primeros, y del 10% al 20 % en los segundos¹⁰⁹¹.

Transporte pesado. Se establecía la libre circulación de los camiones en el año 2000. El mayor esfuerzo y las concesiones más importantes para adaptar su economía a las condiciones del Acuerdo tendría que hacerlos México. Eso ocurriría en este sector y en los de telecomunicaciones y de servicios financieros.

Textil. Los aranceles de los tres países quedarían eliminados a lo largo de un período transitorio de 10 años. En este sector, la liberalización total se produciría en el plazo antes indicado, siempre que parte del proceso de fabricación fuera efectuado dentro de la región. Por otra parte, se consideraba como un elemento negativo las reglas de origen establecidas en este sector. Se decía que estas reglas en el sector textil eran tan estrictas, que podían tener ciertos efectos de desviación de comercio. Estas reglas incidían principalmente en los sectores de tejido y confección¹⁰⁹². El acuerdo en el sector textiles adoptaba el principio de la “triple transformación” o “*yan forward*”, es decir, que sólo los tejidos que tuvieran un 100 % de contenido norteamericano, o hubieran sufrido en el territorio de las Partes una triple transformación (hilado, tejido y, en su caso, confección), podrían gozar de trato preferencial (con ciertas excepciones para Canadá)¹⁰⁹³.

Telecomunicaciones. Las telecomunicaciones en México habían formado parte de un segmento de la economía mexicana protegido de la competencia exterior. El mercado mexicano de telecomunicaciones representaba un volumen de negocios de 6.000 millones de dólares, que se abrirá a la competencia de las empresas de telecomunicaciones americanas y canadienses a partir del 1 de julio de 1995.

¹⁰⁹¹ AHO, C. Michael, SMITH, Murria G. y VEGA, Gustavo. “El Tratado de Libre Comercio en América del Norte: tres perspectivas”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, Colegio de México, México, 1993, pp. 77-78.

¹⁰⁹² AHO, C. Michael, SMITH, Murria G. y VEGA, Gustavo. “El Tratado de Libre Comercio en América del Norte: tres perspectivas”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, Colegio de México, México, 1993, pp. 72-73.

¹⁰⁹³ COLOMBO, Daniele. El NAFTA en el desafío del mercado americano al mercado único, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1995, p. 32 y 34-35. Para un amplio estudio sobre las normas de origen dentro del NAFTA, véase ARMSTRONG, Bob. “Opportunities in the New North American emanating from the use of rules of origin”, Informe presentado en la reunión CCIAA de Milán, del 2 de diciembre de 1993, en el mismo autor.

Condiciones de trabajo. Los países miembro estaban obligados al cumplimiento de leyes o normas de seguridad, salud y salario mínimo. Una muestra de este compromiso asumido por las tres Partes, sobre todo por la parte mexicana, fue la firma de un Acuerdo Suplementario en Materia Laboral¹⁰⁹⁴.

Condiciones del medio ambiente. Originalmente, el Acuerdo no dejaba determinada la protección del medio ambiente, y ello provocó reacciones contrarias a la ratificación del NAFTA por el Congreso estadounidense y la amenaza de su no ratificación. El argumento barajado era que la liberalización comercial contribuía a la degradación del medio, reduciendo la calidad de vida e impulsando la explotación de los recursos a un ritmo insostenible, produciendo una afluencia de industrias “contaminantes” a los países con requerimientos medioambientales más bajos. En junio de 1993, el Tribunal Federal de Washington emitió una decisión judicial que ponía en peligro la aplicación del NAFTA. El razonamiento se basaba en la ausencia de evaluación del impacto del Acuerdo sobre el medio ambiente. La decisión también hacía referencia al efecto sobre el mercado interno de las importaciones y sobre el mercado de trabajo estadounidense. Finalmente, se llegó a un acuerdo. Se había establecido un compromiso entre los tres Partes del NAFTA para cumplir las normas del medio ambiente, incluyéndose sanciones, si de forma reiterada existen incumplimientos¹⁰⁹⁵.

Banco de Desarrollo de América del Norte. Estados Unidos y México habían acordado establecer un Banco de Desarrollo de América del Norte.

Subvención a la pérdida de puestos de trabajo. Estados Unidos acordó gastar 90 mil millones de dólares a lo largo de los primeros dieciocho meses, en ayuda de los trabajadores que tuvieran problemas con su trabajo por la puesta en vigor del Tratado¹⁰⁹⁶.

¹⁰⁹⁴ COLOMBO, Daniele, El NAFTA en el desafío del mercado americano al mercado único, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1995, pp. 43-55.

¹⁰⁹⁵ Véase DOCUMENTO DE TRABAJO DE LAS NACIONES UNIDAS, por medio de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) “Relaciones comerciales de Centroamérica frente a los nuevos esquemas de cooperación, integración y comercio”, Distr. Limitada. LC/MEX/L.262, 13 de marzo de 1995, pp. 67-86, y COLOMBO, Daniele. El NAFTA en el desafío del mercado americano al mercado único, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1995, pp. 55-68.

¹⁰⁹⁶ En relación a estos dos últimos apartados, véase “El proceso de negociación interno: Estados Unidos”, en el capítulo III, 2º apartado, parte A de este trabajo.

5.- Instituciones establecidas en el Tratado de Libre Comercio

El Tratado de Libre Comercio suscrito por Canadá y Estados Unidos estableció nuevos mecanismos institucionales, que sirvieron para reglamentar el Tratado. Esta estructura institucional, establecida por el ALC, indudablemente, ha sido la fuente de inspiración para los Estados del NAFTA para la creación y funcionamiento de los órganos del Área de Libre Comercio de América del Norte.

Para ser precisos, en el Capítulo XX del TLCAN, referente a las “Disposiciones Institucionales y Procedimientos para la Solución de Controversias”, concretamente en la sección A, se señalan dos instituciones, que, en nuestra opinión, constituyen los órganos más importantes de este área: la Comisión de Libre Comercio y el Secretariado. Por otro lado, también es importante dejar claro que no son los dos únicos órganos que establece el Tratado, ya que a su lado existen otros denominados de la siguiente manera: Paneles, Comités y Grupos de Trabajo.

Por razones de nuestro trabajo, sólo pretendemos presentar de forma breve las dos principales instituciones, y en relación a los restantes órganos nos limitaremos a mencionarlos. Así pues, habiendo hecho esta salvedad, empezaremos por la Comisión.

A.- La Comisión de Libre Comercio

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte denomina a esta institución “Comisión de Libre Comercio” (en adelante Comisión, Art. 2001) y es ésta la encargada de supervisar la aplicación del TLCAN, de vigilar su desarrollo y resolver las controversias sobre la interpretación y aplicación del Tratado, así como atender cualquier asunto que pudiera afectar a su funcionamiento.

Véase CALVO HORNERO, Antonia. Op. cit., pp. 135-139, y “El Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte”, op. cit., pp. 2847-2848, de la misma autora, DE LA CÁMARA, Manuel. Op. cit., p. 3339-3340, y CASTRO MARTÍNEZ, Pedro Fernando. “El acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá”. *Comercio Exterior*, núm. 4, abril, 1989, pp. 339-347.

El párrafo 1 del Artículo 2001 dice que la Comisión estará “integrada por representantes de cada parte en el ámbito de la Secretaría de Estado (Ministros) o por las personas que éstos designen”.

Las reglas y procedimientos que rigen a esta institución son establecidos por ella misma, como lo establece el Artículo 2001.4 del TLC.

La Comisión se “reunirá por lo menos una vez al año en sesión ordinaria, la cual será presidida de forma sucesiva por cada una de las partes” (Artículo 2001.5 del TLC). La Comisión ha ido teniendo al respecto, sus reuniones continuamente. Así, por ejemplo, se puede mencionar la primera, que tuvo lugar en México, el 14 de enero de 1994, y la segunda, el 14 de abril del mismo año, en Marrakech, al margen de la reunión del GATT. Lo más importante de estas primeras reuniones fue la organización del TLC y aspectos relacionados con la instalación de la Comisión de Libre Comercio, de las Comisiones para la Cooperación en Materia de Trabajo y Ambiental, y el Secretariado.

Por lo que se refiere a la toma de decisiones, a menos que la Comisión disponga otra cosa, éstas se tomarán por consenso.

La Comisión tiene, entre otras atribuciones, las siguientes:

- Establecer y delegar responsabilidades en comités *ad hoc* o permanentes, grupos de trabajos y de expertos.
- Solicitar asesoría a personas o grupos no gubernamentales.
- Adoptar las acciones que estime pertinentes para el ejercicio de sus funciones.
- Supervisar la puesta en práctica del TLC y vigilar su desarrollo.
- Resolver las controversias que puedan surgir respecto a la interpretación o aplicación de dicho Tratado.
- Supervisar la labor de todos y cada uno de los comités y grupos de trabajo que se constituyan.
- Tratar cualquier asunto que se estime pudiera afectar al funcionamiento del TLC, Art. 2001. 2 y 3.
- Crear y supervisar el Secretariado, Art. 2002. 1.

- Establecer el código de conducta al que deberán ajustarse los miembros de los paneles arbitrales.
- Fijar los montos de las remuneraciones y los gastos que deban pagarse a los miembros de los paneles, de los comités y de los comités de revisión científica, anexo 2002. 2 del TLC.
- Instalar el grupo de trabajo en materia de comercio y competencia, Art. 1504.
- Expedir las reglas modelo del procedimiento a que deben sujetarse los paneles arbitrales.
- Aprobar las reformas del TLC, Art. 513.4.
- Establecer los procedimientos a que se refieren el Artículo 1209 del TLC,
- Convenir, con los países que soliciten ser parte del TLCAN, los términos y condiciones de su adhesión, Art. 2204.
- Tener una relación de cooperación con el Consejo de la Comisión para la Cooperación Ambiental, con el objeto de alcanzar las metas y objetivos ambientales del TLCAN, Art. 10. 6 del Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte.

B.- El Secretariado

El Secretariado tiene la función principal de otorgar apoyo técnico a la Comisión, a los paneles arbitrales encargados de resolver las controversias y a los Grupos de Trabajo, previstos por el Tratado (Art. 2002.3). El Secretariado es la otra institución importante que regula el TLC. Como se ha dicho anteriormente, la Comisión tiene la función de crear y supervisar el Secretariado.

Esta institución se encuentra integrada por tres secciones, una por cada Estado parte del Tratado (Artículo 2002. 1). En relación con la puesta en marcha de las Secciones que integran el Secretariado, cada Estado miembro de la zona comercial tiene las siguientes obligaciones:

- Establecer la oficina permanente de su sección y designar al Secretario de ésta, Art. 2002. 2. a) y c).
- Notificar a la Comisión el domicilio de dicha oficina, Art. 2002. 2. d).
- Hacerse cargo de la operación y costos de su sección, Art. 2002. 2. b). y i).

El Secretario de cada sección, que es nombrado por el Estado que representa, es el funcionario responsable de la administración y gastos de su sección (Artículos 2002. 2 .c).

Las funciones más importante del Secretario son las siguientes:

- Asistir a la Comisión de Libre Comercio.
- Dar apoyo administrativo a todos los paneles y comités establecidos de conformidad con el capítulo XIX, relativo a la “revisión y solución de controversias en materia de cuotas *antidumping* y compensatorias, Art. 1908. 2 y 2002.3. b). i).
- Dar apoyo administrativo a los paneles constituidos de acuerdo con el capítulo XX del TLC (disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias).
- Por instrucciones de la comisión: 1) Apoyar los trabajos de los demás comités y grupos creados de acuerdo al TLC y 2), en general, se encargará de facilitar el funcionamiento de éste.

La función general de las secciones del Secretariado consiste en ser notificadas por sus Estados acerca de ciertos actos; por ejemplo, el Estado que pretenda hacer rectificaciones y/o modificaciones de cobertura y de enajenación de entidades públicas (en el ámbito del capítulo X relativo a “compras del sector público”) tendrá que notificarlo previamente a su sección del Secretariado, Artículos 1022 y 1023 del TLC.

C.- Los Comités

Los Comités son órganos que están integrados por representantes de cada una de las Partes del Tratado y que se reúnen normalmente una vez al año. Estos comités dan seguimiento y fomentan la cooperación entre las Partes para la aplicación y adminis-

tración de cada uno de los capítulos del acuerdo y sirven como foro de consulta para las Partes sobre asuntos relacionados con cada uno de los sectores para los cuales hayan sido establecidos. Por lo general, cada Comité presenta un informe anual a la Comisión sobre la aplicación del capítulo en el que estén establecidos. También cada Comité, dependiendo del sector, tiene sus propias facultades y obligaciones, su forma de integración y de funcionamiento.

Junto a la Comisión y al Secretariado se encuentran los siguientes Comités: Comité de Comercio de Bienes, Comité de Comercio de Ropa Usada, Comité de Comercio Agropecuario, Comité Asesor en Materia de Controversias Comerciales Privadas sobre Productos Agropecuarios, Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Comité de Medidas Relativas a Normalización, Comité de la Micro y Pequeña Empresa, Comité de Servicios Financieros, Comité de Impugnación Extraordinaria y Comité Especial establecido en el artículo 1905 del TLC, etc¹⁰⁹⁷.

D.- Los Grupos de Trabajo

Algunos tratados comerciales consideran a los Comités como análogos a los Grupos de Trabajo, incluso, en lugar de establecer Comités, establecieron Grupos de Trabajo y sus respectivos Subgrupos de Trabajo en los sectores más comunes del acuerdo de libre comercio. Otros acuerdos, en cambio, los diferencian y establecen tanto Comités como los Grupos de Trabajo. El caso del TLCAN, usa esta modalidad y establece los Comités, Subcomités y algunos Grupos de Trabajo¹⁰⁹⁸. Tanto los Grupos de Trabajo como los Comités están integrados por expertos en cada materia y son remunerados con un sueldo como pago de sus gastos de desplazamientos, alojamiento, etcétera.

En ellos, encontramos el Grupo de Trabajo sobre Reglas de Origen, Grupo de Trabajo Bilateral entre México y Estados Unidos, Grupo de Trabajo Bilateral entre México y Canadá, Grupo de Trabajo sobre Subsidios Agropecuarios, Grupo de Trabajo en Materia de Comercio y Competencia, y Grupo de Trabajo sobre Entrada Temporal.

¹⁰⁹⁷ Sobre los Comités, véase el Capítulo Tercero de este trabajo, el apartado relacionado con los mismos.

E.- Los Paneles y Procedimientos

Éstos son los encargados de resolver las controversias. La favorable experiencia en el funcionamiento de los Paneles Arbitrales hizo que los Estados negociadores del TLCAN tuvieran presente dichos Paneles y los procedimientos aplicables del ALC Estados Unidos - Canadá. En estos Paneles, podemos encontrar: los Paneles Binacionales del capítulo 19, que resuelven las controversias entre los particulares, sobre impuestos compensatorios o medidas *antidumping*; los Paneles Encargados de Resolver las controversias que surjan entre los Estados parte del tratado, sobre competencia desleal e impuestos compensatorios incompatibles con el tratado o con el GATT, y los Paneles del Capítulo 18, que conocen de todas las controversias entre los Estados Parte del Tratado, por alguna medida violatoria del tratado. Por último, dichos Paneles estarían integrados por cinco representantes de las Partes.

En cuanto a los Procedimientos que regula el TLCAN, son tres: el de consultas entre los contendientes, el de consulta ante la Comisión, y el Procedimiento ante los Paneles Arbitrales, además de los Procedimientos excepcionales y los establecidos en los acuerdos paralelos. Al igual que los establecidos en el ALC, estos procedimientos buscan contrarrestar el poder de hecho de los países más fuertes sobre los más débiles, por un lado, y que los conflictos puedan ser resueltos sin necesidad de agotar los procedimientos, por el otro¹⁰⁹⁹.

¹⁰⁹⁸ Sobre los Comités y Grupos de Trabajo, véase el Capítulo Tercero de este trabajo, el apartado relacionado con los mismos.

¹⁰⁹⁹ Véase CALVO HORNERO, Antonia. Op. cit. pp. 136-138;

CALVO HORNERO, Antonia. “El Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte”, Op. cit., pp. 2847-2848,

DE LA CÁMARA, Manuel. Op. cit., p.3339-3344,

MORALES SUÁREZ Hugo. “Génesis e instituciones del TLCAN”, trabajo de investigación para obtener el grado de Magister en Derecho, por la UAB, 1996, pp. 71-91 (mimeo).

CAPÍTULO QUINTO

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

I.- Introducción a las relaciones comerciales entre la Comunidad Europea y América Latina

Las relaciones entre la Unión Europea y América Latina y el nuevo impulso de finales del siglo XX han fortalecido la relación bilateral entre México y la Unión Europea¹¹⁰⁰. Europa parece afirmarse e iniciar un proceso más claro de integración en todo el continente. Por su parte, América Latina y sus procesos de integración también se extienden. Así, por ejemplo, las experiencias se han multiplicado desde el Mercosur, el TLCAN y la Comunidad Andina, pasando por fórmulas muy ingeniosas, como el Grupo de los Tres (G-3) entre Colombia, México y Venezuela, etc., que patentizan un afán integrador en el continente.

Los procesos de integración no sólo se circunscriben a los países de la región; ahora, este proceso ha sido abierto y se puede dar la integración entre países o grupos de países de diferentes regiones; por ejemplo, México y la Unión Europea, México-Israel, entre otros¹¹⁰¹.

¹¹⁰⁰ Véase Subdirección General de Estudios del Sector Exterior, “Un balance de las reformas en América Latina de los últimos diez años”, *Boletín Económico ICE*, número 2544, del 9-25 de mayo de 1997, pp. 3-9 y MINSBURG, Nahum. “Reflexiones sobre la modificación del modelo económico de América Latina”, *Boletín Económico ICE*, número 2467, del 7 de agosto al 3 de septiembre de 1995, pp. 22-32.

¹¹⁰¹ ARMENDÁRIZ, Manuel. “Las relaciones de México y la Unión Europea”, en *América Latina y la Unión Europea: construyendo el siglo XXI*. Editor Patricia Leiva, Celare, 1996, p. 233.

1.- Aspectos generales

Según Luis Fernando LOBEJÓN HERRERO, “las relaciones comerciales con el exterior son esenciales para el funcionamiento de cualquier proceso de integración”¹¹⁰². La Unión Europea no ha dejado de lado esta importante, cuestión estableciendo un claro marco para llevar a cabo esas relaciones, primero a través del Título IX del Tratado de Roma, y después a través del artículo 310 del Tratado de Ámsterdam, el cual literalmente dice:

“La Comunidad podrá celebrar con uno o varios Estados o con organizaciones internacionales acuerdos que establezcan una asociación que entrañe derechos y obligaciones recíprocos, acciones comunes y procedimientos particulares”¹¹⁰³.

La utilización de este marco por parte de las Comunidades Europeas, principalmente durante los primeros años de existencia, apenas se reflejó en el desarrollo de vínculos comerciales con otros países. PALOMARES AMAT, señala al respecto que el hecho de que los acuerdos mixtos tan sólo estuvieran previstos en el TCEEA, llevó a que la doctrina se planteara, si el recurso a este mecanismo fuera jurídicamente explorable. En este sentido, se destacó la falta de voluntad política, por parte de los Estados miembros, para permitir que las Comunidades Europeas pudieran concluir acuerdos, en algunos supuestos, sin la presencia de aquellos. También se argumentó que el carácter primerizo de algunos acuerdos, como los celebrados con Grecia en 1961 y Turquía en 1963, así como la falta de práctica de la Comunidad en materia de relaciones exteriores, en la medida en que regulaban ciertas materias (como agricultura, libre circulación de personas, servicios, competencia, etc), sobre las cuales el Tratado constitutivo de la CE no atribuía competencias en materia de relaciones exteriores, pudo explicar el recurso a este procedimiento. En esa fase, el objetivo primordial era la consolidación de la

¹¹⁰² LOBEJÓN HERRERO, Luis Fernando. “El comercio México-Unión Europea ante la perspectiva de la creación de una zona de libre comercio”. *Boletín Económico ICE*, noviembre-diciembre, 2001, número 795, p. 72.

¹¹⁰³ El Artículo 300 de propio Tratado establece el procedimiento que se seguirá para la celebración de tales acuerdos.

integración económica que se había puesto en marcha, dejando para después la utilización del mencionado Título IX del Tratado de Roma¹¹⁰⁴.

A.- Las relaciones exteriores de la Unión Europea y América Latina

La prioridad otorgada al proceso de integración en su dimensión interna se consideró alcanzada a medida que transcurrieron los años sesenta, por lo que se empezó a compaginar con numerosas iniciativas destinadas a crear lazos comerciales cada vez más estrechos con otras economías¹¹⁰⁵. Por lo tanto, la UE constituye en la actualidad el núcleo de un complejo sistema de círculos concéntricos que se caracterizan por las preferencias comerciales que se hacen más intensas cuanto más se aproximan a él¹¹⁰⁶.

Normalmente, los países de Latinoamérica han sido ubicados en los círculos periféricos¹¹⁰⁷, lo que hacía que sus intercambios con la UE fueran menos favorables en comparación con las transacciones de otras economías; por ejemplo, los países ACP (Asia, Caribe y Pacífico). A pesar de esto, las relaciones entre la UE y América Latina no han dejado de mejorar y consolidarse, como lo ponen de manifiesto los acuerdos firmados por la UE y algunos países o grupos de países de la región¹¹⁰⁸.

De la década de los sesenta datan los primeros acuerdos celebrados por la CEE y los países más importantes de la región. De esta manera, el primer país latinoamericano

¹¹⁰⁴ PALOMARES AMAT, Miguel. Los acuerdos internacionales concluidos entre las Comunidades Europeas y los países terceros mediterráneos, CEDECS-Derecho, Barcelona, 2002, pp. 117-118.

¹¹⁰⁵ LOBEJÓN HERRERO, Luis Fernando. “El comercio México-Unión Europea ante la perspectiva de la creación de una zona de libre comercio”. *Boletín Económico ICE*, noviembre-diciembre, 2001, número 795, p. 72.

¹¹⁰⁶ GUERRA BORGES, Alfredo. “Repercusiones previsibles del mercado único europeo en América Latina y el Caribe”, en STAY, Jaime y SOTOMAYOR, Héctor (Compiladores). América Latina y México ante la Unión Europea de 1992, Fundación Friedrich Ebert, UAM-Xochimilco y otros, 1992, p. 155.

¹¹⁰⁷ SANTA GADEA DUARTE, Rosario. La Unión Europea en transición y sus implicaciones para América Latina, Documento de Trabajo N° 39, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1994.

¹¹⁰⁸ Véase MARÍN, Manuel. “América Latina y Europa ante el siglo XXI”, en América Latina y la Unión Europea construyendo el siglo XXI, LEIVA, Patricia (editor). Celare, México, 1996, pp. 35-54, ARMENDÁRIZ, Manuel. “Las relaciones de México y la Unión Europea”. *América Latina y la Unión Europea: construyendo el siglo XXI*. Editor Patricia Leiva, Celare, 1996, pp. 233-238.

que firmó uno de esos acuerdos fue Brasil, en 1971¹¹⁰⁹, constituyéndose esto como una estrategia articuladora de la CEE respecto a sus relaciones con Asia y América Latina.

El primer tratado comercial que México firmó con la CEE es del año 1975, siendo de la misma naturaleza que el anterior, con la salvedad que en éste se incluía una “cláusula evolutiva” que no aparecía en los demás acuerdos¹¹¹⁰. Este acuerdo con la CEE fue muy importante para México, ya que le permitió entrar, en las mismas condiciones, a los mercados de los países miembros del GATT sin serlo, característica que no se dio sino hasta 1986.

A esta serie de acuerdos se les llamó de “primera generación”, y no se debe olvidar las limitaciones que presentaban, especialmente para América Latina, que reclamaba un trato más acorde a sus aspiraciones, sobre todo si se comparaba su condición con otros países menos desarrollados (ACP y LOME).

Esta petición recibiría respuesta a través de los acuerdos de “segunda generación” concluidos entre 1980 y 1985. Las principales diferencias entre éstos y los anteriores eran que ahora la CEE renunciaba a firmar acuerdos bilaterales, ya que, a partir de esa fecha, lo haría con grupos de países, y que el contenido de dichos acuerdos no sólo sería comercial, sino que se incorporarían aspectos políticos y sobre cooperación al desarrollo. Las relaciones con México no se verían afectadas por estos aspectos, ya que seguiría vigente el Acuerdo firmado en 1975¹¹¹¹.

La conclusión de una nueva generación de acuerdos (1990 a 1993), la llamada “tercera generación” sí afectaría las relaciones entre México y la CE. En esa tercera generación de acuerdos, se asumió un concepto de cooperación más amplio y acorde a

¹¹⁰⁹ Brasil es considerado uno de los países latinoamericanos más desarrollados y más interesado en las relaciones económicas-comerciales con Europa. Este país ha obtenido grandes logros en el terreno social en la actualidad, tomando como base el desarrollo comercial de su economía. (SACHS, Jeffrey. “La irrupción de Brasil”, El País, Sección negocios, 8 febrero del 2004, p. 2.)

¹¹¹⁰ Esta cláusula evolutiva abría la posibilidad de intensificar la cooperación respecto a lo establecido en el texto del Acuerdo, ampliando su ámbito de aplicación a cuestiones ajenas a las estrictamente comerciales. La inclusión de esta cláusula no tuvo una gran trascendencia en la práctica. (ASHOFF, Guido. La cooperación para el desarrollo entre la Comunidad Europea y América Latina: experiencias y perspectivas. Documentos del trabajo de IRELA, número 16, IRELA, Madrid, 1989.)

¹¹¹¹ LOBEJON HERRERO, Luis Fernando. “El comercio México-Unión Europea ante la perspectiva de la creación de una zona de libre comercio”. *Boletín Económico ICE*, noviembre-diciembre, 2001, número 795, p. 73.

la nueva realidad económica internacional, e incluso se generalizó la cláusula evolutiva, pero, como ya estaba contemplada en el Acuerdo concluido con México, ésta ya no se incluyó en el nuevo Acuerdo. Además, la CE propugnó el establecimiento de una “cláusula democrática” (que obliga a los países Partes a respetar los derechos humanos y mantener regímenes democráticos) en todos los acuerdos concluidos por la CE, menos en el que firmó con México en 1991¹¹¹².

La cuarta generación de acuerdos, trajo la tan esperada concesión de preferencias comerciales por parte de la UE y sustituyó a los anteriores. El primero se firmó con Mercosur, en diciembre de 1995, y le siguieron los firmados por Chile, en junio de 1996, y con México, en 1997. Todos ellos ponían de manifiesto el amplio interés de la UE por América Latina, en especial con los países más importantes de la zona. En ellos, se contempla la concesión de preferencias y la liberalización progresiva de las transacciones comerciales¹¹¹³.

B.- Los intercambios comerciales Unión Europea-América Latina

En su relación con la UE, América Latina tenía un saldo que había sido levemente favorable para esta última. A pesar de esto, la relación ha sido poco satisfactoria y rezagada en comparación con otras áreas. El valor de las exportaciones latinoamericanas a la UE de 1981-1990 cayó en los primeros años, aunque después se recuperó, lo cual fue poco en comparación con Japón y EE.UU. En 1990, el valor de las exportaciones a la UE sólo representaba un 30% más, en comparación a 1981, incrementándose las destinadas a EE.UU. y a Japón en un 56% y un 53%, respectivamente¹¹¹⁴.

¹¹¹² México siempre rechazó frontalmente la posibilidad de incluir esta cláusula por considerarla humillante. La polémica sobre su inclusión estuvo presente en el acuerdo de 1991 y en el de 1997. Véase MARÍN, Manuel. “América Latina y Europa ante el siglo XXI”, en *América Latina y la Unión Europea construyendo el siglo XXI*, LEIVA, Patricia (editor). Celare, México, 1996, pp. 39-44.

¹¹¹³ SECCHI, Carlo. “La cooperación financiera europea con América Latina: diversos enfoques”, Documento de Trabajo, número 34, 1992, IRELA, Madrid, p. 14.

¹¹¹⁴ Véase SECCHI, Carlo. “La cooperación financiera europea con América Latina: diversos enfoques”, Documento de Trabajo, número 34, 1992, IRELA, Madrid, p. 1-64, especialmente las pp. 26-28.

Uno de los problemas entre la UE y América Latina sería la cuestión agrícola, puesto que el grueso de las exportaciones de los productos latinoamericanos era de este tipo (café, banano, carne, cereales, aceite vegetal, etc.). El proteccionismo de la Política Agrícola Común (PAC) añadía dificultades a las relaciones comerciales en este sector y las posibles soluciones se planteaban, por un lado, en que la UE suavizara esta política y disminuyeran los subsidios a este sector, y por el otro, que se diera la diversificación en los productos latinoamericanos para un positivo incremento en el intercambio comercial y para lograr intensificar esta relación comercial¹¹¹⁵.

Para mejorar las relaciones comerciales entre América Latina y la UE, también sería necesario considerar los aspectos siguientes:

- Debería cambiar la importancia que cada socio tenía en la relación, ya que ésta era muy diferente, pues, mientras que, para América Latina, la UE era un socio principal, para la UE, Latinoamérica lo era sólo secundario.
- El comercio de la UE con Latinoamérica sólo se concentraba en los seis países más importantes de la región, llegando a ser insignificantes las relaciones económicas con algunos de los más pequeños.
- El mercado de la UE era accesible preferencialmente para los países ACP y Lomé, pero no para todos los países de la región de América Latina.
- Los productos de Latinoamérica eran especialmente primarios, combustibles y semiacabados, con lo que los beneficios de la relación comercial eran muy asimétricos.

En relación con estos antecedentes y al nuevo interés de la UE por la zona Latinoamericana, lo cual fue una decisión importante, pues los países de la región ya intentaban buscar alternativas a la UE a través de diversas iniciativas y esquemas subregionales que comportaban un trato preferencial entre los países de dicha región, como el Mercosur, NAFTA, México-Chile, etc., se puede explicar el escaso intercambio comercial y la renovación de ese intercambio entre estas dos zonas en la actualidad.

¹¹¹⁵ GUERRA BORGES, Alfredo. “Repercusiones previsibles del mercado único europeo en América Latina y el Caribe”. *América Latina y México ante la Unión Europea de 1992*. Compiladores STAY, Jaime y SOTOMAYOR, Héctor. Fundación Friedrich Ebert, UAM-Xochimilco y otros, 1992, p. 155.

Teniendo en cuenta las líneas generales de las relaciones UE – América Latina brevemente descritas, enseguida exponemos los antecedentes del Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política firmado entre la UE y México, pues México forma parte de América Latina y el Acuerdo es uno de los más importantes que se hayan firmado entre un país latinoamericano y la UE.

2- El contexto general de las relaciones entre México y la Unión Europea

Las primeras relaciones que se establecieron entre México y la Comunidad Económica Europea CEE (hoy Unión Europea) fueron las diplomáticas y esto se dio en 1960. La presencia de las instituciones europeas en México era casi inexistente y el desarrollo de una política europea coherente hacia América Latina se encontraba en sus primeras fases¹¹¹⁶. Con una gran transformación y casi cuarenta años después, la Unión europea (UE) de 15 miembros¹¹¹⁷ firmó con México un Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, como parte de una nueva estrategia hacia la región tendente a promover una ambiciosa liberalización comercial recíproca, fortalecer el diálogo político y desarrollar nuevas formas de cooperación con una mayor participación de todos los sectores.

A.- Evolución y cambios producidos en los actores a lo largo del proceso

La evolución de la relación entre la UE y México, desde la firma del primer acuerdo bilateral de cooperación de 1975, pone de manifiesto claramente los avances

¹¹¹⁶ Véase WHITEHEAD, Laurence. "Pobre México, tan lejos de Noordwijk": Las relaciones políticas entre México y la Unión Europea vistas desde Europa", en La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, pp. 43-48, y SBERRO, Stéphan. "Las relaciones entre México y la Unión Europea: ¿El fin del desencuentro?", en La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, pp. 74-80.

¹¹¹⁷ Los Estados miembros de la Unión Europea eran: Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Dinamarca, Italia y Luxemburgo. A partir de 2004, se adhirieron Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, La República Checa, La República Eslovaca, Chipre, Malta, Hungría, Rumania. Véase Comisión de las Comunidades Europeas, "Hacia la integración de los países de Europa Central y Oriental en el mercado interior de la Unión", *Boletín Económico ICE*, número 2485, del 15 al 21 de enero de 1995, pp. 27-30.

logrados en los últimos 40 años en los vínculos entre la Unión Europea y el conjunto de América Latina. Otros aspectos importantes que se pueden destacar en esta relación, además de la intensificación de los flujos de comercio e inversiones, son, con mayor importancia, la cooperación económica y el diálogo político, lo que ha supuesto una profunda transformación de uno y otro lado en términos económicos y políticos¹¹¹⁸.

Atrás ha quedado la Comunidad de 12 miembros, que participó en un activo diálogo político con México para la pacificación centroamericana de los años ochenta (el llamado “Proceso de San José”¹¹¹⁹). El caso del México nuevo representa uno muy diferente de aquel que, en los ochenta, se debatía en una profunda crisis económica vinculada a su deuda externa e intentaba los primeros pasos de reforma política y una amplia liberalización.

Por su parte, la Unión Europea se ha transformado de tal manera que, actualmente, es más amplia (15 Estados + 10) y profunda, lo que la ha llevado, al mismo tiempo, a su consolidación y transformación interna. Por otro lado, se proyecta al exterior y abarca un número creciente de países y regiones a través de su red de Acuerdos de Cooperación, Asociación y Libre Comercio y de nueva Política Exterior y de Seguridad Común (PESC).

Uno de los cambios más profundos en toda Latinoamérica lo ha escenificado, sin duda alguna, México. Este país ha empezado con un profundo proceso de reforma política después de la crisis de la deuda de 1982, pasando por la adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986, y, en especial, desde principios de los noventa, por la reestructuración de su economía, sustituyendo el modelo introspectivo de desarrollo por una política de liberalización y apertura a los mercados internacionales.

¹¹¹⁸ Véase TENA, Javier. “La Conferencia de San José X. El diálogo de San José: la unión hace la fuerza”, *Boletín Económico ICE*, número 2416, del 13-19 de junio de 1994, pp. 1537-1538.

¹¹¹⁹ Véase GALINSOGA JORDÀ, Albert. España y la política centroamericana de la Comunidad Europea, Documentos de Trabajo, nº 26, Madrid, 1991, pp. 106, IRELA, Madrid, y del mismo autor, “Balance del “Proceso de San José: logros y carencias”, en GALINSOGA JORDÀ, Albert (Coordinación). La Unión Europea, España y América Latina, Afers Internacionals, nº 31, 1996 (número monográfico), pp. 35-46.

El país se halla entre las principales economías emergentes del mundo¹¹²⁰ por su calidad de miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y, desde 1994, del mayor bloque comercial del mundo, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC).

Por los aspectos anteriormente mencionados, se había acrecentado significativamente el interés mutuo de ambas partes en un fortalecimiento de los vínculos. En México, el inicio de ese presente se acompañó con un renovado esfuerzo político por diversificar los lazos externos, a medida que la progresiva integración con las economías de América del Norte ponía de manifiesto el valor de la UE y sus Estados miembros como contrapeso a la gran influencia de Estados Unidos en la vida económica del país. La UE se perfilaba como un actor internacional de primer orden y, como tal, podía convertirse en un importante socio político internacional de México en el futuro.

En el aspecto económico, el segundo socio comercial y de inversión del país era la UE. Con vistas a mantener y acrecentar su participación de mercado y su peso político en Europa, México precisaba promover sus vínculos de forma más activa, especialmente en momentos en que la atención de la UE se centraba en sus fronteras Este y Sur.

Para la UE, México había adquirido una nueva importancia estratégica y económica. En términos estratégicos, México era prioritario como miembro del TLC¹¹²¹; siendo el único país de América Latina integrado en América del Norte; no obstante, conservaba una vocación latinoamericana que le permitía actuar como puente entre ambas partes del Hemisferio.

México podía constituir un punto clave en esta relación. Por ejemplo, en términos económicos, podría ser el acceso de los productos europeos a otros mercados de la región. De la misma forma, reforzar los vínculos era también esencial para la aspiración de la UE de preservar e incrementar su cuota de mercado en México y en la región, particularmente en vista del proyecto de liberalización del comercio hemisférico impulsado por Estados Unidos.

¹¹²⁰ WITKER, Jorge. Introducción al derecho económico. Editorial MC GRAW-HILL. 4ª Edición. México, p. 4.

¹¹²¹ En este sentido, se ha afirmado el interés de la UE por México, por la cuestión de la triangulación hacia los Estados Unidos de América, ya que el país azteca sería la plataforma de exportación para los productos europeos al mercado norteamericano.

Asimismo, México podía ofrecer a la UE una nueva conexión hacia la región de Asia-Pacífico, gracias a su progresiva vinculación con ella y con el foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (*Asia Pacific Economic Cooperation*, APEC)¹¹²². En suma, México representaba el puente de acceso fácil para Europa en las áreas en las que participa el país latinoamericano.

En términos políticos, este acercamiento ofrecía claras ventajas. Además de albergar la mayor población hispanohablante del mundo, México poseía un legado único dominado por los valores de soberanía y autodeterminación y había sido, por tanto, una de las naciones latinoamericanas con un mayor protagonismo internacional, tal como lo demuestran su liderazgo en la creación de un espacio libre de armas nucleares en América Latina y en otros proyectos e iniciativas desarrollados en las últimas décadas¹¹²³.

B.- Circunstancias producidas en la escena internacional

De acuerdo con Jacques LECOMTE¹¹²⁴, existieron una serie de circunstancias o factores que favorecieron la firma de este Acuerdo, entre las que destacamos las siguientes:

- Las grandes transformaciones ocurridas en la escena internacional, tales como la caída del Muro de Berlín el 9 de noviembre de 1989, la reunificación alemana el 3 de octubre de 1990, el colapso de la Unión Soviética y el fin de la Guerra Fría, generaron un clima nuevo y diferente que requería otras formas de cooperación.

¹¹²² La APEC cuenta hoy con más de 17 miembros y es una organización que ha alcanzado avances significativos. Entre los miembros con los que cuenta están: EEUU, Japón, China, Brunei, Canadá, Corea del Sur, Hong Kong, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Taiwán y Tailandia. México, Papúa Nueva Guinea y Chile se unieron después.

¹¹²³ Uno de los mayores logros internacionales de México, a través del “Grupo de los 77”, fue el Tratado de Tlatelolco, firmado el 14 de febrero de 1967, cuyo objetivo era proscribir las armas nucleares en América Latina. En este Tratado, México fue, además de precursor, anfitrión y parte firmante. México también fue promotor de la “Carta de Derechos y Deberes de los Estados” durante la IIIª Asamblea de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (*United Nations Conference on Trade and Development*, UNCTAD), el 19 de abril de 1972, en Santiago de Chile, adoptada por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 12 de diciembre de 1974.

¹¹²⁴ LECOMTE, Jacques. “Las relaciones entre la Unión Europea y México: Tres generaciones de acuerdos de cooperación”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, pp. 1-6.

Principalmente, un diálogo político más amplio que abarcara temas internacionales de interés mutuo, tales como la no proliferación, el tráfico de armamento y la seguridad internacional, el comercio ilícito de drogas, los problemas medioambientales, y los procesos y procedimientos para la liberalización de la economía global¹¹²⁵.

- La reformulación de la política de cooperación de la UE con terceros países también dio un nuevo impulso a sus relaciones con América Latina. El 25 de febrero de 1992, la Comisión publicó sus "Orientaciones para la cooperación con los países en vías de desarrollo de América Latina y Asia, 1990-1996", donde se establecían las nuevas normas técnicas y financieras que regulaban la cooperación. El documento pedía intensificar la cooperación con estas regiones. Además, las orientaciones contenían una serie de innovaciones que sobrepasaban el acuerdo marco vigente con México¹¹²⁶.
- En el plano internacional, los procesos paralelos de globalización y liberalización económica. Es decir, estos procesos trajeron un regionalismo abierto que produjo la celebración de multitud de acuerdos de libre comercio entre regiones. Por otro lado, la existencia del GATT, hoy transformado en la OMC, fomenta la liberalización comercial, las áreas de libre comercio y las uniones aduaneras.
- La importancia creciente de las relaciones entre México y la Unión Europea, puesto que la UE es el segundo mercado para las exportaciones mexicanas y el

¹¹²⁵ Véase el capítulo primero de este trabajo y WITKER, Jorge. Introducción al derecho económico. Editorial MC GRAW-HILL. 4ª Edición, México, pp. 2-58.

¹¹²⁶ Al respecto, en la Cumbre celebrada en Corfú, Grecia, los días 24 y 25 de junio de 1994, el Consejo Europeo manifiesta su voluntad de enfocar sus relaciones con América Latina con los siguientes objetivos: fortalecer el dialogo político basado en el compromiso con la democracia, incrementar el comercio y las inversiones, y comprometerse a favorecer los sectores pobres y excluidos. El 23 de octubre de 1995, la Comisión Europea definió nuevas pautas para la cooperación con la región para el periodo 1996-2000 en un comunicado enviado al Consejo y al Parlamento titulado “Europa-América Latina. Actualidad y perspectivas de fortalecimiento de la asociación 1996-2000”. Los objetivos de esta iniciativa eran: estrechar los lazos políticos, promover el libre comercio y la integración, y promover una cooperación más flexible. (LECOMTE, Jacques. “Las relaciones entre la Unión Europea y México: Tres generaciones de acuerdos de cooperación”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, p. 5.)

segundo inversor en México. Este país ha sido uno de los beneficiarios en la cooperación económica europea y del SPG¹¹²⁷.

- La expansión de la cooperación y el comercio entre las Partes durante la década de los años ochenta hacía necesario un nuevo marco que abarcara en toda su extensión las relaciones bilaterales. El agresivo programa de diversificación y liberación económica puesto en marcha durante el mandato de Salinas de Gortari, a través del cual el país buscó estrechar relaciones con Asia-Pacífico, EE UU y Europa, requería un nuevo enfoque para consolidar y fortalecer las relaciones bilaterales. Este impulso explica la visita del Presidente Carlos Salinas de Gortari a París para la reunión del G-7, entre los días 14 y 16 de julio de 1989¹¹²⁸; a Bélgica, Francia, Alemania, Suiza y a la sede de la UE en Bruselas, entre el 25 de enero y el 2 de febrero de 1990, visita que buscaba atraer inversiones europeas hacia México; y a Alemania e Italia, entre otros países europeos, entre el día 30 de junio y el 9 de junio de 1990, también con vistas a fortalecer los vínculos económicos y comerciales.
- Aunque los Estados Unidos seguían siendo la principal preocupación de México, las relaciones con Europa se veían como un complemento e incluso como contrapeso de esa posición dominante de EE.UU. Europa surge como el "segundo" socio natural de México. Los países del Asia-Pacífico no constituyen aún una alternativa comparable y los de América Latina no ofrecen el mismo potencial en términos de inversión y tecnología que la UE¹¹²⁹. Por lo tanto, la Administración Salinas decidió fortalecer y ampliar los contactos con Europa y multiplicar los esfuerzos para extender y vigorizar la presencia de México en la zona.

¹¹²⁷ Sobre el Sistema de Preferencias Generalizado, véase GALINSOGA JORDÁ, Albert. “El régimen jurídico de la cooperación de la Comunidad Europea con América Latina”, en *Annales*. Anuario del Centro de la Universidad Nacional de Educación a Distancia, Barbastro, 1986, pp. 200-204.

¹¹²⁸ Véanse CRONOLOGÍA DE LAS RELACIONES MÉXICO-UE en *La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica*. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) 1997, y El Heraldo del 14 y 16 de julio de 1989 y los ejemplares del 25 de enero y 2 de febrero de 1990.

¹¹²⁹ Este mismo enfoque se pudo ver en los contactos previos que el presidente Carlos Salinas de Gortari realizó con vistas a la negociación del TLC con EEUU y Canadá, y en un discurso que dirigió a la nación en el que expuso las cinco zonas geográficas de preferencia para México, en las cuales se encontraban el norte de América (EU y Canadá), América Latina (incluida Centroamérica), Europa (UE), Asia y el Pacífico (Japón y los tigres asiáticos).

Su propósito central fue contribuir al equilibrio en la posición internacional de México y al desarrollo socioeconómico del país.

- La perspectiva de un área de libre comercio entre Canadá, México y Estados Unidos también incrementó el interés europeo por estrechar sus lazos con México. Se puede pensar que la idea acerca de la integración con el Norte de América le surgió al presidente Salinas tras su visita a Europa y a las instituciones europeas en enero de 1989, en la que conoció directamente el modelo europeo de mercado único. El 27 de junio de 1990, los gobiernos de México y EE.UU. anunciaron que comenzarían las negociaciones para el establecimiento de un acuerdo de libre comercio. Los 26 y 27 de noviembre de aquel año, los presidentes Carlos Salinas de Gortari y George Bush se reunieron en Monterrey para iniciar formalmente las negociaciones para un acuerdo. El 12 de junio de 1991, el Presidente Bush lanzó la "Iniciativa para las Américas" con el propósito de promover el comercio y la inversión en el Hemisferio. En respuesta al fortalecimiento de la posición de EEUU en América Latina, la UE elevó su compromiso de seguir estrechando sus relaciones con la región en general y con México en particular,
- Los obstáculos de acceso al mercado europeo (en este sentido, casi el 94% de la exportaciones mexicanas se beneficiaban del sistema de preferencias generalizadas) y las dificultades que encontraron muchas empresas mexicanas para exportar a la UE debido a la falta de conocimiento del mercado europeo y de la calidad de sus productos.
- Los efectos de la puesta en marcha del Mercado Único Europeo (MUE) y la ampliación de la UE a otros países europeos el 1 enero de 1995, como Austria Finlandia y Suecia, y la segunda ampliación el 15 de mayo de 2004, en la que se incorporaron 10 países del Centro y Este de Europa (PECO), en la que no sólo se le daba un trato de preferencia a estos países, sino también a los competidores latinoamericanos en América Central y en la Comunidad Andina.
- Por último, las repercusiones, a corto y largo plazo, de la crisis económica de 1994: mientras las exportaciones crecían en detrimento de las importaciones, se

generaron nuevas condiciones macroeconómicas que estimularon las inversiones en sectores de explotación¹¹³⁰.

Plenamente conscientes de todos estos factores, ambos socios negociaron y firmaron el que prometía ser el más avanzado acuerdo económico y político entre un país de América latina y la UE, por lo que México figura una vez más en primera línea en las relaciones europeo-latinoamericanas.

3.- Inicio de las relaciones México-Unión Europea: Las relaciones diplomáticas

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, la presencia europea en México era mínima en comparación con lo que había sido. En ese entonces, al mismo tiempo que España se hallaba aislada bajo una dictadura, México salía de dos décadas de modernización secular. Por su parte, las relaciones con Francia, recién liberada, Alemania e Italia eran débiles para lo que habían sido por décadas.

Era revelador que, en 1950, sólo el 3% de las importaciones mexicanas eran de origen británico, frente a lo que había sido un 13% en 1913. Entre los años 1938 y 1948, el 55% de las inversiones británicas en México habían sido liquidadas para financiar la guerra¹¹³¹.

La lógica consecuencia de esta decadencia europea sería el refuerzo de la posición de influencia de los Estados Unidos. Los datos son reveladores, pues, en 1941 EE.UU. era el responsable del 89% del comercio exterior mexicano, nivel sin punto de comparación aún en la década de los noventa. Durante las dos décadas siguientes, este nivel de dependencia bilateral disminuyó y Europa empezó a ganar terreno, recuperándose económicamente e iniciando el proceso de integración económica y política, siendo su prioridad a partir del año 1957¹¹³².

¹¹³⁰ LECOMTE, Jacques. Op. Cit. pp. 13-16.

¹¹³¹ WHITEHEAD, Lawrence. “Pobre México, tan lejos de Noordwijk” : Las relaciones políticas entre México y la Unión Europea vistas desde Europa”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, p. 48.

¹¹³² WHITEHEAD, Lawrence. “Pobre México, tan lejos de Noordwijk”: Las relaciones políticas entre México y la Unión Europea vistas desde Europa”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, p. 48.

En 1961, EE.UU. todavía era el responsable de un 71% del comercio exterior de México, mientras los seis Estados de la CEE iban incrementando su participación, al principio en un 10%, y los países que formaban parte de la asociación europea de Libre Comercio (AELC) adquirirían el 6% adicional. Ya para 1974, la participación de EE.UU. había caído al 59%, mientras que los países europeos en su conjunto habían alcanzado un 18%¹¹³³.

El restablecimiento de la presencia europea en México reflejaba el hecho de que por un lado, la fase inicial de la recuperación y del afianzamiento del proyecto de integración era firme, y por el otro, que esta integración daba paso al desarrollo de una política comercial y económica exterior más dinámica por parte de la CEE. De esta manera, tras las adhesiones de Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido (1973), la CEE reforzó sus vínculos económicos con el exterior, principalmente a través de la conclusión de acuerdos de cooperación con varias regiones y países del mundo¹¹³⁴.

Siguiendo la exposición del Embajador Jacques LECOMTE¹¹³⁵, en este contexto se lleva a cabo la inauguración de las relaciones diplomáticas entre la CEE y México, que tuvo lugar con la presentación de credenciales del embajador mexicano, Primo Villa Michel, ante la Comunidad Económica Europea (CEE), el 14 de marzo de 1961. Para concretar, estamos hablando de la *primera etapa* de esta relación, la que comprendería desde este acto hasta la firma del primer Acuerdo de Cooperación, el 15 de julio de 1975.

¹¹³³ OJEDA, Mario. Alcances y límites de la política exterior de México. México DF, Colegio de México, 1976, p. 119, citado por WHITEHEAD, Lawrence. “Pobre México, tan lejos de Noordwijk”: Las relaciones políticas entre México y la Unión Europea vistas desde Europa”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, p. 49.

¹¹³⁴ VELÁSQUEZ FLORES, Rafael. “Novedades y oportunidades de la relación de la Unión Europea” en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín. DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México 2001, p. 238.

¹¹³⁵ Éste afirma que el desarrollo de las relaciones entre la Comunidad Económica Europea, hoy Unión Europea, y México puede dividirse en tres etapas. La primera se da de 1961 a 1975, la segunda que va de 1975 a 1991 y la tercera que figura de 1995 a 1997. Otros autores sólo se limitan a hablar de sucesos y fechas concretas; sea como fuere, en este trabajo exponemos los hechos más relevantes durante el desarrollo de esta relación. LECOMTE, Jacques. “Las relaciones entre la Unión Europea y México: Tres generaciones de acuerdos de cooperación”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) Madrid, 1997, p. 7.

La Primera Etapa. Este hecho tan significativo para ambas partes ocurrió bajo el gobierno del presidente Adolfo López Mateos (1958-1964), quién promovió un primer impulso diversificador que incluía varias visitas a Europa. Sin embargo, en la década de los sesenta, no hubo más iniciativas para estrechar lazos bilaterales; durante dicho período, la política de la CEE en materia de cooperación para el desarrollo estuvo en gran medida condicionada por las prioridades externas tradicionales de sus Estados miembros, es decir, las antiguas colonias africanas. Fue sólo a mediados de los años sesenta cuando se renovaron los esfuerzos para fortalecer las relaciones como parte de un impulso comunitario orientado a establecer una red de acuerdos de cooperación no preferenciales de "primera generación" con los países de América Latina. La cooperación se inició en 1976, gracias a los esfuerzos del gobierno de Luis Echeverría (1970-1976) para encontrar nuevos mercados mundiales. El interés de ambas partes para estrechar las relaciones fue fortalecido por una serie de acontecimientos que tuvieron lugar tanto en Europa como en México en la década de los sesenta:

- El creciente interés de México por Europa fue el resultado de los acontecimientos verificados en ésta última región. En particular, por el protagonismo adquirido por Europa a raíz de la creación de la CEE con la firma del Tratado de Roma el 25 de marzo de 1957, el establecimiento de una unión aduanera entre los seis miembros de la Comunidad el 28 de junio de 1968, y la incorporación de Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido, el 1 de enero de 1973.
- El renovado interés mexicano buscaba reducir su dependencia respecto a Estados Unidos. La adopción por parte estadounidense de una política de control de fronteras en 1969 con el propósito de interceptar la afluencia de inmigrantes mexicanos ilegales, acompañada de medidas proteccionistas a partir de 1971, amenazaba las bases de la llamada "relación especial" entre México y su vecino del norte, lo que incrementaba el atractivo de una alianza con Europa.
- Por lo que respecta a Europa, podemos atribuir el incremento de su interés por México, por un lado, al deseo de los países de la región de encontrar nuevos socios comerciales en la órbita internacional y, por otro lado, a los esfuerzos de

la Comisión Europea por establecer relaciones más amplias de cooperación con terceros países y regiones¹¹³⁶.

Así pues, el estrechamiento de las relaciones estuvo determinado tanto por una dinámica europea, como por la relativa estabilidad política de México y las elevadas tasas de crecimiento de su economía. Estos factores empujaron a ambas partes a fortalecer las relaciones bilaterales.

El actor principal, tanto en la concepción como en la firma del primer acuerdo México-CEE, sería el presidente Luis Echeverría Álvarez, quien realizó la primera visita oficial mexicana a la CEE en Bruselas, dando esta visita sus frutos, pues, dos años más tarde, el 15 de julio de 1975, una delegación mexicana llegaba a Bruselas para firmar el primer acuerdo de cooperación con la Europa comunitaria¹¹³⁷.

4.- El Primer Acuerdo de Cooperación entre Comunidad Económica Europea-México de 1975

Las relaciones formales de México con la Comunidad Económica Europea datan de 1960 fecha en que el país azteca crea su misión ante la CEE. A partir del 18 de junio de 1971, tales relaciones se manifiestan activamente en el plano multilateral, con ocasión del primer encuentro CECLA-CEE. 15 años después, de los días 15 al 18 de febrero de 1975 el Secretario de Industria y Comercio de México, José Campillo Sainz, realizó una misión de carácter comercial por Europa. Durante su gira, el Secretario Campillo Sainz visitó al Presidente de la Comisión Europea, François-Xavier Ortoli,

¹¹³⁶ *Ibidem*, p. 8.

¹¹³⁷ Véase MARTÍNEZ, Roberto. *La Comunidad Económica Europea: Sus relaciones exteriores*. Jornada 79, Colegio de México, pp. 98-106, WHITEHEAD, Lawrence. "Pobre México, tan lejos de Noordwijk": Las relaciones políticas entre México y la Unión Europea vistas desde Europa", en *La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica*. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, pp. 48-49, LECOMTE, Jacques. "Las relaciones entre la Unión Europea y México: Tres generaciones de acuerdos de cooperación", en *La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica*. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, pp.6-8, ARMENDÁRIZ, Manuel. "Las relaciones de México y la Unión Europea. *América Latina y la Unión Europea: construyendo el siglo XXI*". Patricia Leiva, editor. Celare, México, 1996, pp. 238-239 y VELÁSQUEZ FLORES, Rafael. "Novedades y oportunidades de la relación de la Unión Europea con México", en *Las relaciones exteriores de la Unión Europea*, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdéz, México 2001, pp 238.

con el que intercambió puntos de vista sobre la próxima negociación de un acuerdo de cooperación entre México y la CEE.

El día 4 de marzo de 1975, el Consejo de la CEE, reunido en Bruselas, autorizó a la CE a abrir negociaciones con México con el objeto de concertar un acuerdo preferencial basado en la cooperación comercial.

Mas tarde, el presidente de México, Luis Echeverría Álvarez (en la primera visita oficial), sostuvo dos entrevistas oficiales en la sede de las Comunidades en Bruselas, una con el presidente de la Comisión, François-Xavier Ortoli, el día 7 de abril de 1973, y otra, dos días más tarde (el día 9), con el vicepresidente de la misma, encargado de las relaciones exteriores, Sir Christopher Soames, acompañado de diversos miembros de la misma Comisión, iniciándose así un contacto bilateral¹¹³⁸.

En el transcurso de dichas entrevistas, el presidente de México manifestó el deseo de promover un mayor acercamiento con la CEE, dentro del propósito legal de diversificar sus relaciones con el mayor número de países del mundo; invocó los antiguos nexos de amistad que unen a ese país latinoamericano con los países miembros de la Comunidad y anunció que se propondría a ésta, en un plazo breve, la iniciación de conversaciones exploratorias tendentes a encontrar la fórmula para desarrollar las posibilidades de cooperar entre las dos Partes y poder absorber el saldo negativo de la balanza comercial mexicana con la CEE. La reacción de la Comisión en ambas entrevistas fue muy positiva para las aspiraciones mexicanas, pues se mostró dispuesta a atender la petición de México con el mayor interés cuando ésta fuera presentada.

Posteriormente, en los días 16 al 18 de abril de 1975, el Vicepresidente de la Comisión Europea encargado de las relaciones exteriores, Christopher Soames, realizó una visita oficial a México, donde fue recibido por el presidente Luis Echeverría Álvarez. En este encuentro, las conversaciones versaron sobre las perspectivas de las relaciones de México con la Comunidad en vísperas de la apertura de las negociaciones para concluir un acuerdo bilateral de cooperación comercial entre la Comunidad (CEE) y México.

¹¹³⁸ MARTÍNEZ, Roberto. La Comunidad Económica Europea: Sus relaciones exteriores. Jornada 79, Colegio de México, pp. 98-99, y VELÁSQUEZ FLORES, Rafael. “Novedades y oportunidades de la relación de la Unión Europea con México”, en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY,

De acuerdo con esta dinámica, ya del 29 abril al 1 de Mayo, se realizó, en Bruselas, la primera ronda de negociaciones entre la CEE y México para la firma de un Acuerdo de cooperación entre ambas partes. Se definieron las orientaciones generales del acuerdo, es decir, el desarrollo y la diversificación de los intercambios mediante la cooperación comercial y económica. En estas negociaciones, se desarrollaron el siguiente proceso: se realizaron cuatro sesiones de trabajo entre una delegación mexicana y otra de la Comisión. En ellas, México, además de delinear las características de la economía mexicana y su evolución, hizo hincapié en el saldo negativo constante y creciente que ha caracterizado la balanza comercial con los países miembros de la CEE y la necesidad de realizar un esfuerzo conjunto para superar esta situación. Se subrayó, desde el principio, que el interés de México no era sólo de carácter estrictamente comercial, sino que comprendía aspectos relativos a la industria, la tecnología, a financiamientos, transportes y turismo¹¹³⁹.

Por su lado, la Comisión reconoció deseable corregir la situación de la balanza comercial de México, pero estimó necesario indicar a la delegación mexicana que sus aspiraciones desbordaban ampliamente el marco en que la Comunidad concebía en esa época su política contractual con países no asociados. No obstante, consideró que, en un futuro relativamente próximo, se cumplirían progresos en materia de relaciones económicas exteriores, principalmente en función de la aplicación de una política de cooperación al desarrollo más amplia.

En un intento por llamar la atención sobre la importancia de esta relación comercial, México entregó, tanto a la Comisión como a cada una de las representaciones de los Estados miembros, un estudio de la situación económica de México y, además, un grupo de funcionarios mexicanos entró en contacto, con categoría de expertos, con numerosos servicios de la Comisión de Bruselas y visitó diversas capitales de los Estados miembro, con el fin de recabar diversas informaciones para formular dos estudios, que posteriormente fueron entregados a la Comisión.

Con los antecedentes citados, los días 4 y 5 de junio de 1974, a petición del gobierno de México, tuvo lugar en Bruselas una segunda serie de conversaciones

Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México, 2001, pp. 238-239.

¹¹³⁹ Ibidem, p. 100.

exploratorias entre una delegación mexicana y una delegación de la Comisión, las cuales se centraron en el documento titulado "Propuestas del Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos a la CEE sobre el contenido de un acuerdo de cooperación económica".

En ausencia de productos para los cuales México fuera proveedor preponderante de la Comunidad, se estimó que el acuerdo podría comprender, además del otorgamiento recíproco de la cláusula de la nación más favorecida, una cláusula sobre la liberación de los intercambios y otra más sobre el reconocimiento de México del origen comunitario de los productos exportados por la CEE, y, en el seno de la Comisión Mixta¹¹⁴⁰, cuya creación se proponía, el examen de los medios para superar obstáculos a los intercambios y a la formulación de recomendaciones apropiadas a las autoridades competentes.

En materia de cooperación, la delegación mexicana consideró que disposiciones del tipo de las contenidas en el acuerdo de cooperación con la India constituirían un procedimiento aceptable para absorber el déficit de la balanza comercial con la Comunidad. El contenido del citado acuerdo es principalmente mediante exportaciones de productos industriales fabricados con la cooperación y el aporte tecnológico de la CEE.

Con las sesiones de junio de 1974, se dieron por concluidas las conversaciones exploratorias y se formuló conjuntamente un documento que recogía los elementos susceptibles de ser tomados en consideración para las negociaciones de un Acuerdo con la Comisión de la CEE.

Elaborado el documento en cuestión, la Comisión lo hizo figurar como anexo de su Recomendación al Consejo relativo a la apertura de negociaciones con México. Dentro de esta Recomendación de la Comisión se expresa al Consejo que la gestión mexicana "merecía un estudio más atento, porque proponía a la Comunidad la reflexión

¹¹⁴⁰ El 1 y 2 de diciembre de 1975, se celebró en Bruselas la I Reunión de la Comisión Mixta CEE-México, establecida en el marco del Acuerdo de Cooperación firmado el 15 de julio de 1975. El acuerdo establece esta Comisión Mixta CEE-México, como se ha comentado, cuyo propósito era vigilar y dirigir el cumplimiento y aprovechamiento del acuerdo. Es necesario decir que ésta es la primera vez que se establece una comisión de tales características, formada entre CEE y México, que sin duda, sigue funcionando y teniendo un papel relevante en los siguientes acuerdos entre estos dos socios comerciales. En suma, otra tarea que tenía dicha Comisión al establecerse era la adopción las normas para su funcionamiento y un programa de trabajo relacionado con la cooperación económica y comercial y con los acuerdos comerciales entre México-CEE.

de problemas que ésta, sin duda, todavía no estaba en posibilidad de resolver totalmente, pero cuya solución aún parcial era susceptible de hacerla progresar en su realización. Solicitaba, además (la Comisión), una respuesta positiva, porque, tanto como México, en el cuidado de sus intereses legítimos, la Comunidad tenía interés en diversificar sus relaciones exteriores contractuales. Y, en tanto que potencia comercial, la Comunidad debía también asumir sus responsabilidades mediante acciones a la altura de su importancia".

La Comisión expresó en su Recomendación al Consejo ser consciente de no poseer todos los instrumentos que serían necesarios para el desarrollo de una política contractual conforme con las realidades de las relaciones económicas internacionales modernas, que podían responder a las aspiraciones mexicanas, pero aprovechaba estas reflexiones para desear que la Comunidad decidiera, crear en un futuro próximo, instrumentos nuevos susceptibles de garantizar una cooperación comercial y económica más amplia y más eficaz con terceros países.

Formulada la recomendación que hemos comentado el 9 de octubre de 1974, la prensa mexicana hizo saber, que el día 3 de marzo de 1975, el Consejo había dado la aprobación correspondiente para que la Comisión procediera a las negociaciones conducentes a la firma del acuerdo que México solicitó. Tales negociaciones finales deberían efectuarse en el curso de ese mismo año y se tenía confianza en los círculos oficiales y privados que el mismo sería para beneficio de México.

De esta manera, se realizaría una segunda y última ronda de negociaciones que tendría lugar del 9 al 10 de junio del mismo año para la firma del acuerdo de cooperación entre México y la CEE.

El 15 de julio de 1975, el Secretario de Relaciones Exteriores de México, Emilio Ravasa, el Presidente de la Comisión Europea, François-Xavier Ortoli, y el Presidente en ejercicio del Consejo de la CEE, Mariano Rumor, firmaron en Bruselas el Acuerdo de Cooperación Económica CEE-México. El Acuerdo tenía un carácter no preferencial y estaba basado en la cláusula de la nación más favorecida en materia de relaciones comerciales. Como hemos explicado anteriormente, el Acuerdo tenía el objetivo del

desarrollo y la diversificación de los intercambios a través de la cooperación entre ambas partes¹¹⁴¹.

Por último, la entrada en vigor de este Acuerdo de Cooperación entre CEE-México, firmado el 15 de julio de 1975, tendría lugar el 1 de noviembre de 1975.

A.- Contenido del Acuerdo

El contenido del Acuerdo es muy sencillo, aunque abarca numerosos temas. La estructura del Acuerdo es el siguiente:

- *Un Preámbulo*, en el que se hace mención de que una política comercial basada en la cooperación fomentará las relaciones entre ambos socios.
- *Trato de Nación Mas Favorecida*. En el artículo 2º, se hace mención del trato de nación más favorecida que se dispensan ambos socios y de las materias en las que se lo conceden, tales como derechos aduaneros, reglamentación del aforo, almacenaje en importación y exportación, impuestos y otros gravámenes internos, regímenes cuantitativos, reglamentaciones sobre pagos relativos a bienes y servicios, reglamentaciones sobre venta, compra, transporte, etc. También se menciona a quienes se excluye de la aplicación del Tratado, es decir, a terceros Estados con los que las Partes tienen una relación comercial.
- *La Comisión Mixta*. En el artículo 6, se menciona el establecimiento de la Comisión Mixta. Es la primera vez que se menciona esta Comisión. También se establecen las funciones de dicha Comisión, desglosadas en 7 apartaos, (Artículo 7).
- *La Cláusula Evolutiva*. En el artículo 12, apartado 3, se establece la cláusula evolutiva, en la que se menciona que, si los socios ven la posibilidad de avanzar

¹¹⁴¹ VELÁSQUEZ FLORES, Rafael. “Novedades y oportunidades de la relación de la Unión Europea”, en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México, 2001, pp. 238-239.

la cooperación en otros temas que no están regulados en el Tratado, simplemente se pueden tratar de incluir con el consenso de las Partes¹¹⁴².

- *Anexos*. El acuerdo termina con dos anexos en forma de Declaración, uno en forma de Declaración Común sobre el artículo 6, que habla de la Comisión Mixta, la cual le da a esta Comisión otros cometidos, y la segunda Declaración, que habla sobre el SGP, el cual concede la Comunidad de mutuo propio.

5.- El Segundo Acuerdo de Cooperación entre la Comunidad Europea y México de 1991

Segunda etapa. El Acuerdo de 1975 era muy parecido a los de “primera generación” concluidos con Argentina, Uruguay y Brasil entre 1971 y 1974. Pero a pesar de esto, por el solo hecho de contemplar la cooperación económica, este Acuerdo se considera como el primero de la “segunda generación” signado con América Latina¹¹⁴³. El acuerdo concedía a cada Parte la calidad de nación más favorecida; esto es algo importante, ya que, en esa época, México no era miembro del GATT, aunque este Acuerdo era no preferencial, a diferencia de los firmados por la CE con los países ACP y con los países integrantes del AELC.

En este Acuerdo, se tenían puestas muchas esperanzas, pues se esperaba que se incrementara y diversificara el flujo comercial entre ambos socios. El acuerdo contaba con el apoyo de Alemania e Italia, pues ambas buscaban instaurar una relación con América Latina, similar a la que tenía el Reino Unido con sus colonias.

Dicho acuerdo contenía la cooperación económica, incluyendo la transferencia de tecnología, la inversión y la creación de vínculos empresariales entre los dos socios. También se incluía la cláusula evolutiva. Esta cláusula permitió el desarrollo de iniciativas que no se habían incluido inicialmente en el acuerdo marco, por lo que ésta era importante.

¹¹⁴² VELÁSQUEZ FLORES, Rafael. “Novedades y oportunidades de la relación de la Unión Europea”, en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México, 2001, p. 239.

Fue muy importante el trabajo de la Comisión Mixta, ya que, con sus ocho reuniones de trabajo, se incrementó el progreso de la cooperación económica, no sólo en materia de energía e industria, sino en el campo de la ciencia y la tecnología. Así, por ejemplo, se aplicó en 1985 un programa de cooperación de tres años en conjunto con la Secretaría de Minas mexicana, el cual versaba sobre el ahorro de energía, el avance tecnológico para la industria y el transporte, y la protección del medio ambiente.

A pesar de estos logros en los primeros diez años del Acuerdo, el impacto del mismo fue muy limitado. Por un lado, México no obtuvo un mayor acceso al mercado europeo y sus exportaciones siguieron condicionadas por el SPG¹¹⁴⁴, y por el otro, la Comunidad Europea no pudo establecer un régimen más favorable para la compra de petróleo mexicano, ni negociar un acuerdo de protección de inversiones para resguardar a los inversores europeos en México¹¹⁴⁵. Además, no fue posible equilibrar los flujos comerciales entre los dos socios, uno de los objetivos del Acuerdo.

Algunas de las causas por las que no se logró dicho equilibrio serían: la suspensión del servicio de la deuda, la devaluación del peso mexicano y el aumento de las importaciones mexicanas. Además, el aspecto proteccionista acentuó este déficit junto con la escasa importancia que se prodigaban como socio cada parte dentro de su política exterior. Otra de las actitudes que no benefició en nada el estrechamiento de estas relaciones sería el papel de liderazgo de México en el diálogo Norte-Sur y la política tercermundista practicada por este país, como así lo reconoció la Comisión Mixta en 1979.

Se puede decir que, a través de ciertos acontecimientos que ocurrieron tanto en Europa como en México, en los años ochenta, se renovó el interés por esta relación,

¹¹⁴³ LECOMTE, Jacques. "Las relaciones entre la Unión Europea y México: Tres generaciones de acuerdos de cooperación, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) Madrid, 1997, p. 8.

¹¹⁴⁴ Sobre el SGP, véase GALINSOGA JORDÁ, Albert. "El régimen jurídico de la cooperación de la Comunidad Europea con América Latina", en Annales. Anuario del Centro de la Universidad Nacional de Educación a Distancia, Barbastro, 1986, pp. 184-188 y 200-204, y PACHECO MÁRTÍNEZ, Filiberto. "El Sistema Generalizado de Preferencias como apoyo jurídico a la integración regional", *Comercio Exterior*, México, noviembre de 1999, pp. 966-969.

¹¹⁴⁵ para un ejemplo de Acuerdo de Promoción y Protección de Inversiones Extranjeras, véase HERZ, Mariana. "Régimen argentino de promoción y protección de inversiones en los albores del nuevo milenio: de los tratados bilaterales, Mercosur mediante, al ALCA y la OMC", *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, 2003, número 7, pp. 1-20.

como: la crisis de la deuda que incrementó el interés de México por Europa, puesto que México necesitaba generar reservas para cumplir con los servicios de ésta; es decir, en México se liberalizaba la economía, el aumento de las exportaciones y la reducción de las importaciones, todo ello como resultado de la crisis de la deuda; la inserción de la economía de México en el plano mundial con su ingreso al GATT, y el crecimiento del diálogo con Europa como consecuencia del proceso de pacificación de América Central, creando una nueva política europea hacia Latinoamérica, y, por último, la revitalización del proyecto de integración europeo¹¹⁴⁶.

A partir de estos hechos, surgió un nuevo dinamismo de las relaciones entre la CE y México, que trajo, como resultado, tras la VIª reunión de la Comisión mixta en 1986, el programa de cooperación científica y tecnológica para América Latina, el cual empezó en México.

El Parlamento Europeo emitió una Resolución, el 17 de marzo de 1989, que publicó con el título “Resolución sobre las relaciones económicas y comerciales con los Estados Unidos Mexicanos”, destacando los esfuerzos de México por cumplir con la deuda externa, llamando a la urgente renegociación. Además, el PE abogó para que se hiciera uso del Acuerdo que ambas partes tenían para ayudar a México a superar su problema de deuda a través del incremento del comercio y la cooperación¹¹⁴⁷.

El 21 y 24 de noviembre de 1989, el Comisario Abel Matutes inauguró la Delegación de la Comisión Europea en México, designando al primer jefe de la Delegación Sr. E. Fourere, y, además, firmó dos Acuerdos de Cooperación, uno sobre Asistencia Financiera y otro destinado a activar el programa ECIP en México y promover así las empresas conjuntas. A través de esta visita, el Comisario también creó el Consejo Empresarial México-CE (*Business Council*) e inauguró el *Business Cooperation Net-work* (BC-NET).

¹¹⁴⁶ LECOMTE, Jacques. “Las relaciones entre la Unión Europea y México: Tres generaciones de acuerdos de cooperación”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, pp. 9, 10 y 11.

¹¹⁴⁷ VELÁSQUEZ FLORES, Rafael. “Novedades y oportunidades de la relación de la Unión Europea” en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México, 2001, pp. 239-241.

Por último, esta visita fue complementada por una gira del presidente Carlos Salinas de Gortari, realizando una serie de visitas a las principales capitales europeas, entre ellas Bruselas, con el objetivo de atraer inversión¹¹⁴⁸.

A.-Contenido del Acuerdo Marco de Cooperación de 1991

El Acuerdo Marco de "tercera generación" se firmó en Luxemburgo, el 26 de abril de 1991, y entró en vigor el 1 de noviembre de ese mismo año, tras casi dos años de negociaciones entre representantes de la CE y el Grupo de Trabajo Intersecretarial organizado por la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) de México. Su contenido grosso modo, sería el siguiente:

- *Preámbulo.* En su preámbulo, el acuerdo destaca la participación de México en el diálogo UE-Grupo del Río y el proceso mexicano en términos de modernización y reformas económicas como elementos clave que favorecen el acercamiento:

*“CONGRATULÁNDOSE de la institucionalización del diálogo entre el Grupo de Río y la Comunidad y sus Estados miembros plasmada en la Declaración de Roma de 20 de diciembre de 1990”*¹¹⁴⁹.

Ambas partes expresan su voluntad de intercambiar y desarrollar los lazos comerciales y de reforzar la cooperación técnica y científica basada, cada vez más, en el sector privado. Se establece el funcionamiento de la Comisión Mixta,

¹¹⁴⁸ Para encontrar más información sobre este apartado, ver DURÁN, Esperanza. “México’s relations with the european community”, Documento de Trabajo, número 33, 1992, IRELA, Madrid, pp. 11-28-8. WHITEHEAD, Lawrence “Pobre México, tan lejos de Noordwijk”: Las relaciones políticas entre México y la Unión Europea vistas desde Europa. en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, pp. 50-52, LECOMTE, Jacques. “Las relaciones entre la Unión Europea y México: Tres generaciones de acuerdos de cooperación”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, pp.12-21, y ARMENDÁRIZ, Manuel. Las relaciones de México y la Unión Europea. América Latina y la Unión Europea: construyendo el siglo XXI. Patricia Leiva, editor. Celare, México, 1996, pp. 238-243, SBERRO, Stéphan. “Las relaciones entre México y la Unión Europea: ¿El fin del desencuentro?”, en La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) Madrid, 1997, pp. 79-81, y VELÁSQUEZ FLORES, Rafael. “Novedades y oportunidades de la relación de la Unión Europea con México, en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord..). UNAM y Plaza y Valdez, México, 2001, pp 239-241.

¹¹⁴⁹ Ver el Preámbulo de este acuerdo.

constituida en 1975, para controlar la aplicación del Acuerdo y promover actividades conjuntas, así como la creación de Subcomisiones especializadas (Capítulo V, Artículo 39).

Desde la entrada en vigor del acuerdo hasta entonces, la Comisión Mixta había mantenido dos reuniones, una en la Ciudad de México, los días 30 de noviembre y 1 de diciembre de 1992, y otra en Bruselas, los días 28 y 29 de abril de 1994. La primera se centró en la participación del sector privado en la política de cooperación; la segunda, presidida por el Director General para las relaciones Norte-Sur de la Dirección General I (DGI) de la Comisión Europea, Juan Prat, y el Subsecretario de Estado para las Negociaciones Comerciales Internacionales, Herminio Blanco, condujo a la creación de una Subcomisión de Comercio encargada de supervisar y sugerir la manera de facilitar un mayor intercambio comercial entre México y la UE. Como su predecesor, el Acuerdo también incluía una "cláusula evolutiva", que permite una futura ampliación de los ámbitos de cooperación.

- *El Acuerdo.* Al igual que el de 1975, el nuevo acuerdo era no preferencial, y ambas partes se concedían el rango de nación más favorecida dentro del marco normativo establecido por el GATT (Capítulo II, Artículo 11). El Acuerdo no incluiría disposiciones precisas para incrementar el acceso de México al mercado europeo, ni satisfacía las demandas europeas en cuanto a la configuración de un marco jurídico para la protección de sus inversiones en México.
- *Contenido del Acuerdo.* Por otra parte, en materia de cooperación económica, este Acuerdo era mucho más avanzado que el anterior, y su énfasis en la cooperación empresarial era también notable. Contenía 6 capítulos y 45 artículos, que cubrían prácticamente todas las áreas posibles de cooperación, tales como comercio, finanzas, industria, inversión, propiedad intelectual, ciencia y tecnología, agricultura, pesca, minería, información y telecomunicaciones, transporte, energía, turismo, cultura, medio ambiente, salud pública, fármaco-dependencia, administración pública y cooperación regional.
- *La cláusula democrática del Acuerdo.* Cabe destacar que, a pesar de las directrices generales de la UE sobre cooperación condicionada y a diferencia de todos los demás acuerdos de tercera generación, el mexicano no contenía una

"cláusula democrática". Su omisión es notable, dado que esta cláusula está presente en todos los demás acuerdos de cooperación de la UE con países y subregiones de América Latina. Dada la oposición de México a la introducción de una cláusula que interpretaba como una violación de su soberanía y puesto que la UE no quería renunciar a la oportunidad de firmar un nuevo acuerdo marco con una de las economías más fuertes y dinámicas de América Latina, se llegó a un compromiso en la parte declarativa del texto, pues se incluyó una referencia al respeto de "los derechos del hombre" por parte de ambos signatarios, evitando así la imposición de cualquier obligación jurídica¹¹⁵⁰. A continuación, la exponemos como sigue:

“CONSIDERANDO que el principal beneficiario de la cooperación es el hombre y que por ello debe promoverse el respeto de sus derechos¹¹⁵¹”

- *Cláusula evolutiva.* Por otra parte, en el Artículo 45 del Acuerdo, se hace mención a la cláusula evolutiva, que contenía la posibilidad de ampliar el acuerdo a otros campos de cooperación, todo ello, con el pleno consenso de las partes.
- *Anexos.* Por último, el texto termina con dos anexos en forma de Declaraciones Unilaterales de la Comunidad, una sobre el Régimen de Perfeccionamiento Pasivo, es decir, informaba a los mexicanos que desearan y pudieran, realizar la actividad similar a las maquiladoras establecidas en la frontera de México-EE.UU., (Anexo I), y otra sobre el SGP, en la que resaltaba que este sistema era beneficioso para los países en desarrollo e invitaba a México a sacarle provecho, (Anexo II)¹¹⁵².

¹¹⁵⁰ VELÁSQUEZ FLORES, Rafael. “Novedades y oportunidades de la relación de la Unión Europea”, en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México, 2001, p. 240.

¹¹⁵¹ Ver el Preámbulo de este acuerdo.

¹¹⁵² Sobre el SGP relacionado con México, véase PACHECO MÁRTÍNEZ, Filiberto. “El sistema Generalizado de Preferencias como apoyo jurídico a la integración regional”, *Comercio Exterior*, México, noviembre de 1999, pp. 966-969.

6.- Antecedentes del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y de Cooperación de 1997

La tercera etapa. Esta última etapa podría decirse que empezó el 2 de mayo de 1995, fecha de la Declaración Conjunta Solemne, en la que se manifiesta la intención de negociar un tercer acuerdo de cooperación, para culminar con la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, el 23 de julio de 1997¹¹⁵³.

Desde el comienzo de 1992 en adelante, una serie de declaraciones y documentos de la Comisión Europea y del Consejo demostraban el interés de ambas partes por reforzar sus relaciones y, posteriormente, por firmar un nuevo acuerdo marco. Anteriores a la Declaración del 2 de mayo de 1995, cabe destacar los siguientes documentos:

1) La Declaración del Consejo Europeo en la Cumbre de Corfú celebrada los días 24 y 25 de junio de 1994, solicitando el fortalecimiento de las relaciones políticas y económicas entre ambas partes.

2) La Declaración del Consejo Europeo en la Cumbre de Essen, celebrada los días 9 y 10 de diciembre de 1994, que solicitaba a la Comisión la preparación de un borrador para un futuro acuerdo con México.

3) El Comunicado de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo del 8 de febrero de 1995 titulado "Profundización de las Relaciones entre la Unión Europea y México", con el que se recomendaba la firma de un acuerdo para la recíproca y progresiva liberalización del comercio, los servicios, el capital y las condiciones de inversión ante un posible impacto negativo del TLC.

4) La Declaración del Consejo Europeo en la Cumbre de Luxemburgo del 10 de abril de 1995, afirmando que un nuevo acuerdo económico y comercial constituiría el mejor marco para las relaciones entre la UE y México¹¹⁵⁴.

¹¹⁵³ Véase ROZO, Carlos A. "Las relaciones México-UE: condicionantes y retos", *Comercio Exterior*, México, junio de 1999, pp. 572-584.

¹¹⁵⁴ LECOMTE, Jacques. Op. cit., pp. 23-24.

A pesar del interés mostrado en la firma de un nuevo acuerdo entre la UE y México durante la fase inicial de las negociaciones, surgieron una serie de dificultades entre las posiciones mexicana y europea sobre el procedimiento y el contenido del Acuerdo que complicaron el proceso¹¹⁵⁵ y lo paralizaron; dificultades éstas que se estudiarán en el proceso de negociación.

A parte del 15 de julio de 1975, en que se firma el primer Acuerdo, del 13 de febrero de 1991, año que se firma el segundo Acuerdo, y del 23 de julio de 1997, cuando se firma el tercer Acuerdo comercial, existen otras fechas y actuaciones que son importantes, pues marcan y explican la ruta para la celebración de este último (se considera el más importante Acuerdo entre estos dos socios).

Así pues, tenemos que el cambio de administración en México, en diciembre de 1982, y el inicio de importantes reformas de orden económico, iniciadas desde 1983, dieron una nueva imagen del país en el exterior¹¹⁵⁶. En 1985, las relaciones políticas recibieron un importante impulso, pues se produjo una visita presidencial a la sede de la Comisión Europea, en Bruselas. La liberalización iniciada en ese año hacía necesario promover nuevos mercados. Cualitativamente, se ampliaba la agenda de trabajo de la Comisión Mixta y México buscaba intensificar su relación, procurando ampliar el acceso para sus productos manufacturados. En el caso de la Unión Europea, la respuesta se dio en la forma de un acercamiento político simbólicamente reflejado en la inauguración, en 1989, de una representación diplomática comunitaria en la Ciudad de México.

Otro paso en las relaciones comienza en enero de 1990, con una nueva visita presidencial a la Comisión Europea. Se reconoce la necesidad de adecuar el marco

¹¹⁵⁵ Al respecto, se comentó esos días en que se estaban llevando a cabo las conversaciones para un posible acuerdo, que la mayor parte de las dificultades o disidencias que se presentaron entre las Partes, fue por los temas de los derechos humanos, el desarrollo de la democracia, etc., en los que México necesitaba mejorar, aspecto que le molestó en gran medida y por los cuales se dieron varias veces la ruptura de tales conversaciones. (Lo anterior nos lo confirmó un funcionario mexicano (M. D Edgar Mercado), que prestaba sus servicios en la Secretaría de Relaciones Exteriores de México, el cual estaba adscrito a esa dependencia y que formaba parte del equipo negociador por parte de México. De hecho, la "llamada cláusula democrática" fue uno de los temas más candentes en dichas negociaciones, como así se ha podido observar en distintos autores.

¹¹⁵⁶ Para tener una visión más amplia sobre esta fase de liberalización económica, véase el Capítulo II de este trabajo.

jurídico a la nueva realidad de México y se acuerda negociar un Acuerdo Marco de Cooperación Económica en 1991.

Con este marco jurídico, se habían celebrado dos reuniones de la Comisión Mixta, una en diciembre de 1992 y otra en abril de 1994, en las que se reconoció la necesidad de establecer una relación más estrecha entre las Partes. Así pues, el trabajo de la última Comisión Mixta fue un instrumento de análisis de la relación y de la proyección que podría darse a ésta. En ese sentido, se llegó al compromiso de crear una Subcomisión comercial que procurara definir la forma como podría profundizarse la relación en el campo que en ese momento se consideró más urgente. De este modo, la Subcomisión se instaló en junio de 1994, poco antes de la Reunión del Consejo Europeo de Corfú.

En este contexto de relaciones más estrechas, se han desarrollado programas para facilitar contactos empresariales tales como los firmados en 1991 entre el *International Investment Partners* de la CE y dos instituciones mexicanas, Nafinsa y Banamex. Por otro lado, el Consejo Empresarial, con sede en la Ciudad de México, es otra instancia que fue creada con el fin de incrementar los lazos comerciales y de inversión entre las dos Partes. Éste está formado por empresarios mexicanos y europeos y busca examinar los mecanismos prácticos que posibiliten incrementar las inversiones europeas y el flujo de tecnología, así como la presencia de empresas mexicanas en Europa. El BCNET es otro proyecto en el marco general. Es una red informatizada de asociaciones de empresas europeas y facilita la identificación de proyectos y creación de empresas conjuntas en México. Este mecanismo ha sido instalado en CANACINTRA, NAFIN Y BANCOMEXT (eurocentros)¹¹⁵⁷. Otro ejemplo de este tipo de cooperación es el Acuerdo Marco de Cooperación Financiera entre el gobierno de México y el Banco Europeo de Inversiones (BEI), que fue firmado el 9 de marzo de 1995. A partir de entonces, México era elegible para el financiamiento del Banco, principal interesado en

¹¹⁵⁷ ARMENDÁRIZ, Manuel. “Las relaciones de México y la Unión Europea” en América Latina y la Unión Europea: construyendo el siglo XXI. Patricia Leiva, editor. Celare, México, 1996, p. 239, 255, 247-253 y LECOMTE, Jacques. Op. cit., p. 12.

apoyar proyectos de infraestructura, aunque, a decir verdad, hasta entonces poco se había aprovechado esta fuente¹¹⁵⁸.

Siguiendo con el aspecto político, en 1992 y 1993 tuvieron lugar importantes encuentros de esta naturaleza. Por ejemplo, en agosto de 1992, en Barcelona, se reunieron los entonces presidentes de México y de la Comisión Europea. En marzo de 1993, el presidente de la Comisión viajó a México, y en septiembre del mismo año el Presidente de México visitó Bruselas. Sin duda, todos estos encuentros reflejan ese profundo interés de establecer un lazo aún más vinculante entre las partes mediante un compromiso real de intensificar las relaciones.

Sin embargo, se registró un lento despegue en la conformación de las acciones comunes y medidas previstas en el nuevo Artículo 238 del Tratado de la Unión Europea respecto a la política exterior y de seguridad común, PESC¹¹⁵⁹. Además, las acciones comunes, de finales de 1993, se concentraron en medidas más ambiciosas y prioritarias de vinculación con Europa Central y del Este, lo cual impidió profundizar las relaciones con México.

Con la visita a México del Ministro de Asuntos Relaciones de Francia, Alain Juppé, en febrero de 1994, se propuso impulsar, en el Consejo de la Unión Europea, una iniciativa para negociar un acuerdo de Asociación Política y Económica con México. Esa propuesta fue examinada en abril de ese mismo año, provocando un mandato a la Comisión para preparar una propuesta al Consejo¹¹⁶⁰.

El 28 y 29 de abril de 1994, en Bruselas, se celebró la IIª Reunión de la Comisión Mixta UE-México¹¹⁶¹. Las delegaciones examinaron los resultados de la

¹¹⁵⁸ Para más información sobre el tema, ver PÉREZ HERRERO, Pedro. Las relaciones económicas entre la Unión Europea y México, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), 1997, pp. 127-136.

¹¹⁵⁹ El Artículo 238 del Tratado de Amsterdam es el Artículo 24 del Tratado de la UE, y dice: “Cuando para llevar a la práctica el presente título sea necesario celebrar un acuerdo con uno o varios Estados u organizaciones internacionales, el Consejo, por unanimidad, podrá autorizar a la Presidencia, en su caso asistida por la Comisión, a entablar negociaciones a tal efecto...”.

¹¹⁶⁰ VELÁSQUEZ FLORES, Rafael. “Novedades y oportunidades de la relación de la Unión Europea”, en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México, 2001, p. 241.

¹¹⁶¹ Este encuentro fue presidido por Juan Prat, Director General para las Relaciones Norte y Sur de la Comisión Europea, el Subsecretario del Ministerio de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México,

Ronda de Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y las perspectivas para intercambios comerciales y de inversión. También se decidió, crear un Subcomité para analizar las relaciones comerciales y examinar los obstáculos que las afectan, en especial, en los asuntos financieros, energéticos, de telecomunicaciones, transporte, agricultura, pesca, medio ambiente, turismo y educación¹¹⁶².

El 9 de junio de ese mismo año, tuvo lugar el primer encuentro entre delegaciones de alto nivel entre México y la Comisión Europea con el propósito de preparar la próxima reunión de la Subcomisión Comercial UE-México¹¹⁶³. La reunión permitió analizar cuestiones de carácter multilateral, tales como las consultas previas a la constitución de la Organización mundial del Comercio (OMC) y asuntos pendientes en el marco de las negociaciones arancelarias del GATT. También se examinaron varios informes bilaterales y del sector ganadero, la mejora de acceso a los mercados europeos y mexicanos, y el aumento de las inversiones¹¹⁶⁴.

A.- Definición del mandato de negociación del nuevo acuerdo

En la línea descrita, los documentos y las declaraciones de las partes proliferaron. En este sentido, se puede hablar *de facto* del pronunciamiento de las partes sobre un nuevo enfoque de su relación. Así pues, el 24 y 25 de junio de 1994, tuvo lugar la reunión del Consejo Europeo en Corfú, Grecia, donde dicho Consejo expresó lo siguiente con relación a América Latina y sobre México:

“... la importancia que atribuye a sus relaciones con los países latinoamericanos y a sus agrupaciones regionales. Manifiesta su satisfacción por los progresos conseguidos en los ámbitos de

Antonio de Icaza, y el Secretario Adjunto para las Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Herminio Blanco Mendoza.

¹¹⁶² Véase ROZO, Carlos A. “Las relaciones México-UE: condicionantes y retos”, *Comercio Exterior*, México, junio de 1999, pp. 572-584.

¹¹⁶³ La delegación europea fue encabezada por el Director General Adjunto para Relaciones Económicas Exteriores de la Comisión Europea, Hugo Paemen; la representación mexicana fue presidida por el Secretario Adjunto para las Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Herminio Blanco Mendoza.

¹¹⁶⁴ VELÁSQUEZ FLORES, Rafael, “Novedades y oportunidades de la relación de la Unión Europea”, en *Las relaciones exteriores de la Unión Europea*, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México, 2001, pp. 241-249.

la democracia y del respeto d los derechos humanos, la paz y el desarme, las reformas económicas y la integración regional

En este contexto, el Consejo Europeo se congratula de la adhesión de México a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), y manifiesta el deseo de fortalecer sus relaciones políticas y económicas con dicho país”¹¹⁶⁵.

Asimismo, se confirmaba en el mismo Consejo la intención de la UE de fortalecer sus relaciones con Mercosur e invitaba al Consejo y a la Comisión a que continuaran ocupándose más detalladamente de esas cuestiones.

El 19 de octubre, la Comisión elaboró un documento de trabajo titulado “Pistas de reflexión sobre el futuro de las relaciones económicas entre la Comunidad Europea y México”. Después de analizar algunos elementos de la relación europea-mexicana señalados anteriormente, llegó a la conclusión de que era necesario superar el marco de relaciones establecido por el Acuerdo de 1991, por el deseo mexicano de obtener un reconocimiento contractual de los progresos y cambios conseguidos en su sistema económico, por la convicción de ambas partes de que los flujos comerciales e inversiones mutuos no podrían crecer si no se contaba con un marco legal adecuado, y por la voluntad de mexicanos y europeos de que el marco de relaciones exteriores mexicanas no estuviera centrado de forma abrumadora en su relación con EE.UU.

Ante esta necesidad y junto con un esfuerzo del diálogo político, se presentaron cinco opciones: 1) incremento de los recursos de cooperación manteniendo el convenio vigente, 2) refuerzo del acuerdo vigente mediante su cláusula evolutiva extendiéndolo a otros ámbitos, 3) Acuerdo de Libre Cambio con ciertas limitaciones en ámbitos como los servicios o la agricultura, 4) Acuerdo de libre cambio amplio y 5) Acuerdo de Libre Cambio que incluyera a México, Colombia y Venezuela, el llamado “grupo de los tres. Como se pudo ver, la discusión se centró entre la tercera y la cuarta opción¹¹⁶⁶.

El Consejo de Asuntos Generales (31 de octubre) aprobó un Documento Básico sobre las Relaciones de la Unión Europea con América Latina y el Caribe, en el que se

¹¹⁶⁵ Véase Consejo Europeo de Corfú del 24-25 de junio de 1994, *Boletín Económico ICE*, número 2348, del 11-17 de julio de 1994, pp. 1887-1890. En esta reunión, el Consejo se congratula por la adhesión de México a la OCDE e invita a fortalecer las relaciones entre la UE y México.

¹¹⁶⁶ ÁLVAREZ, Francisco de Miguel y MONTALBÁN CARRASCO, Juan Francisco. “Un nuevo modelo de relaciones Unión Europea-México (I)” *Boletín Económico ICE*, número 2517, del 7 al 13 de octubre de 1996, p. 28.

incluyeron menciones especialmente relevantes y en un tono general de estímulo al fomento del estrechamiento de contactos entre ambas regiones, por lo que se afirmó:

“Abogamos por un aumento dinámico de los intercambios comerciales entre Europa y los mercados emergentes en América Latina, especialmente mediante la rápida aplicación de reducciones arancelarias y la supresión de los obstáculos comerciales.

Apoyamos nuevas medidas nacionales e internacionales y la celebración de acuerdos por parte de los Estados miembros para fomentar y proteger las inversiones y las mejoras del clima inversor en general...

Nos proponemos utilizar al máximo los acuerdos de cooperación de tercera generación de la Unión Europea con países y agrupaciones regionales de América Latina. Estamos dispuestos a iniciar las conversaciones sobre acuerdos nuevos y más ambiciosos que reflejen el potencial económico de nuestros asociados y sus sistemas de integración en formación”.

El 28 de noviembre de 1994, el Consejo de Asuntos Generales examinó un documento de trabajo presentado por la Comisión Europea sobre el futuro de las relaciones con México e instó a la Comisión a preparar y presentarle, cuanto antes y a más tardar a finales del primer trimestre de 1995, un documento conjunto con el gobierno mexicano para formular propuestas concretas para dichas relaciones.

El 9 y 10 de diciembre de 1994, se reunió, en Essen, Alemania, el Consejo Europeo, que pidió a la Comisión Europea que concretara las reflexiones sobre el futuro de las relaciones con México en el marco de un nuevo acuerdo¹¹⁶⁷. En este sentido, se instruyó a la Comisión para reactivar las relaciones con México, las cuales se habían estancado a partir de los problemas políticos que México atravesó en ese año electoral y porque el gobierno mexicano había rechazado nuevamente la inclusión de la cláusula democrática¹¹⁶⁸.

Las conclusiones de ambas reuniones del Consejo Europeo invitaban a la Comisión Europea a concretar con cierta celeridad sus reflexiones sobre la futura

¹¹⁶⁷ Véase POVEDANO MORENO, Eva. “La preparación de la Cumbre de Essen”. El Consejo ECOFIN del día 5 de diciembre de 1994, *Boletín Económico ICE*, número 2438, del 19 de diciembre de 1994 al 15 de enero de 1995, pp. 3427-3331, y Consejo Europeo. Conclusiones de la presidencia. Reunión 9 y 10 de diciembre en Essen, *Boletín Económico ICE*, número 2439, del 16 del 22 de enero de 1995, pp. 3515-3524, especialmente las páginas 3521-3522.

¹¹⁶⁸ VELÁSQUEZ FLORES, Rafael. “Novedades y oportunidades de la relación de la Unión Europea con México”, en *Las relaciones exteriores de la Unión Europea*, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdéz, México, 2001, p.242.

configuración de las relaciones con México. El 8 de febrero de 1995, La Comisión Europea aprobó, por iniciativa de su Vicepresidente Manuel Marín, una Comunicación al Consejo y al Parlamento Europeo (Doc COM(95) 03 final) sobre “La profundización de las relaciones entre la Unión Europea y México”, expresando la intención de concluir un Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la UE y México. Este acuerdo se realizaría con el fin de intensificar la cooperación basada en una alianza balanceada y mutuamente ventajosa, que incluyera aspectos económicos políticos y comerciales¹¹⁶⁹. Según VELÁSQUEZ TORRES, a la luz de la crisis mexicana de 1994-1995 y de las recomendaciones de Corfú y Essen, la comunicación antes mencionada resultaría piedra angular para una nueva etapa en las relaciones UE-México¹¹⁷⁰. El documento reconocía el progreso económico y político reciente de México y la posición estratégica que representaba este país para Europa por su membresía en diversas organizaciones internacionales, tales como el GATT, la OCDE, APEC, la Asociación de Estados caribeños y, especialmente, el TLCAN.

Por su parte, el 10 de febrero, la Misión de México ante la UE respondió positivamente a la iniciativa de la Comisión Europea de iniciar un nuevo acuerdo económico y diálogo político.

Los días 25 al 28 de febrero de 1995, el Vicepresidente de la Comisión Europea, Manuel Marín, realizó una visita a México. Durante su estancia, presentó al presidente Ernesto Zedillo Ponce de León la iniciativa de la Comisión Europea para un nuevo acuerdo comercial y de cooperación con México. Asimismo, sostuvo entrevistas con José Ángel Gurría Treviño, Secretario de Relaciones Exteriores, y con el Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Herminio Blanco Mendoza.

El 10 de abril de 1995, el Consejo de Ministros de la Unión Europea adoptó la estrategia propuesta por la Comisión Europea para la negociación de un nuevo acuerdo con México, y le solicitó que presentara ”conforme a las conclusiones del Consejo Europeo de Corfú y Essen, y a la luz de las consideraciones contenidas en el documento de la Comisión y de la situación general de México, un proyecto de directivas de

¹¹⁶⁹ ARMENDÁRIZ, Manuel. Las relaciones de México y la Unión Europea. América Latina y la Unión Europea: construyendo el siglo XXI. Patricia Leiva, editor. Celare, México, 1996, pp. 240 y 255.

¹¹⁷⁰ *European Union-México Relations*. The Comisión Proposes an Economic Partnership and Political Consultation Agreement with México, DN:IP/95/105, 8 de agosto de 1995, <http://www.europa.eu.int/rapid/cgi/rapcgi.ksh>

negociación para un nuevo acuerdo político, comercial y económico entre la UE y México”. Asimismo, acordó examinar periódicamente el estado de avance de esta decisión y, en este contexto, aprobó un proyecto de Declaración Conjunta Solemne entre la UE y México.

Por fin, el 26 de abril de 1995, la Comisión Europea decidió la firma de una Declaración Conjunta con México, que expresaba la voluntad de ambas partes de fortalecer las relaciones bilaterales. Esta decisión se tomó de acuerdo con las Conclusiones de los Consejos de Corfú y Essen, y la Decisión del Consejo de Ministros de la Unión Europea del 10 de abril, también a favor de la firma de una Declaración con México¹¹⁷¹.

Paralelamente a estos documentos comunitarios, México también hizo ver su gran interés por avanzar en este proceso de acercamiento. En el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 presentado por el presidente Zedillo en junio de 1995, y en el apartado dedicado a la diversificación de la política exterior, se afirmó que México requería alianzas selectivas y flexibles, se confirmó la voluntad de establecer vínculos de diversa índole con otros países como España, Alemania, Reino Unido, Italia y Francia. Con otras regiones de Europa, en concreto con la UE y con Europa Central, y con organizaciones internacionales, como la OCDE, etcétera.

El Consejo Europeo de Cannes (26 y 27 de junio de 1995) no olvidó a México en sus conclusiones. De esta manera, manifestó: “El Consejo Europeo se felicita por el desarrollo de relaciones con Sudáfrica, América Latina y, más concretamente, con México, Chile y Mercosur. Asimismo, la Comisión preparó, el segundo semestre de 1995, un proyecto de Directivas para la negociación de un acuerdo entre México y la UE¹¹⁷², y el 31 de octubre el Consejo instruyó al COREPER para que elaborara sobre ese proyecto unas directivas consensuadas. Se trataba de un documento interno de la UE, que luego fue modificado por los trabajos del COREPER y del Grupo América Latina, hasta alcanzar una versión satisfactoria para todos los Estados miembro y

¹¹⁷¹ VELÁSQUEZ FLORES, Rafael. “Novedades y oportunidades de la relación de la Unión Europea” en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México, 2001, pp. 237-249.

¹¹⁷² Comisión Europea, European Unión-México Relations, DN:IP/95/1161, Bruselas, 23 de octubre de 1995, <http://www.europa.eu.int/rapid/cgi/rapcgi.ksh>.

aceptada además por la Comisión, que debía velar, sobre todo, por su conformidad con los textos legales de la UE.

El Consejo Europeo de Madrid se celebró los días 15 y 16 de diciembre de 1995, cuando los órganos de la UE ya habían iniciado el debate interno sobre las directivas. Los jefes de Estado y de Gobierno de los Quince reiteraron su interés en el Acuerdo. Como se recogía en las conclusiones de la presidencia, el Consejo Europeo invitó al Consejo de Asuntos Generales y a la Comisión a iniciar lo antes posible las negociaciones con México para un nuevo acuerdo político, económico y comercial, que incluyera la liberalización progresiva y recíproca de los intercambios, teniendo en cuenta la sensibilidad de ciertos productos y de conformidad con las reglas de la OMC.

Por último, la Comisión elaboró, en abril, un documento con el título “Un área de libre cambio entre la Unión Europea y México basado en las conclusiones del Consejo de Ministros y la Comisión Europea respecto a las zonas de libre cambio para contribuir a la aproximación de posturas. “El Consejo de Florencia (21 y 22 de junio) de 1996 señaló que observaba “con satisfacción que las relaciones con América Latina y el Caribe se habían intensificado considerablemente, entre otras cosas mediante ... la próxima apertura de negociaciones con México”. Para el 25 de junio de 1996, el Consejo de Ministros aprobaba finalmente las directivas para la negociación que la Comisión entablaría con México¹¹⁷³.

B.- La Declaración Conjunta Solemne

De conformidad con las Conclusiones del Consejo de Asuntos Generales del 10 de abril de 1995, se firmó, el 2 de mayo de 1995, en París, la Declaración Conjunta Solemne Unión Europea-México. La Declaración fue producto de una estrecha consulta entre la Comisión y el Consejo, con una gran transparencia con México, lo cual permitió hacer patente la ambición de México de lograr un compromiso claro de negociar un acuerdo de libre comercio, además de un esquema ambicioso de relación

¹¹⁷³ ÁLVAREZ, Francisco de Miguel y MONTALBÁN CARRASCO, Juan Francisco. “Un nuevo modelo de relaciones Unión Europea-México (I)”, *Boletín Económico ICE*, número 2517, del 7 al 13 de octubre de 1996, p. 28-30.

política institucionalizada y una cooperación más amplia y profunda con la Unión Europea¹¹⁷⁴.

El resultado pudo reflejarse en buena medida en la Declaración. Ambas Partes manifestaron su determinación de procurar el fortalecimiento de su cooperación y de instaurar un diálogo político formal y señalar como vía más favorable a los intereses comunes la conclusión de un Acuerdo Político, Comercial y Económico¹¹⁷⁵ como así lo puso de manifiesto la misma declaración:

“la vía más adecuada para la profundización de sus relaciones es la conclusión de un nuevo acuerdo político, comercial y económico.

Este acuerdo incluiría un diálogo político fortalecido sobre cuestiones de interés común, así como una consulta permanente en el seno de los organismos internacionales...

...Un marco favorable para el desarrollo de los intercambios de mercancías, servicios y de las inversiones, incluyendo una liberalización progresiva y recíproca y teniendo en cuenta la sensibilidad de ciertos productos y conforme a las reglas pertinentes de la OMC...

... La intensificación de la cooperación (... apoyo a la vinculación de empresas... cooperación medioambiental, industrial.... cooperación científica y técnica.... BEL...)”

Fue Francia la que logró definir, mediante la Declaración Política, el grado de avance que se había alcanzado hasta el fin de su Presidencia. También fue sobresaliente en esa fase el apoyo político sumamente claro por parte de España al esquema ambicioso que México buscaba. Según afirma Manuel ARMENDÁRIZ¹¹⁷⁶, en la ceremonia de firma de la Declaración, se logró transparentar esos respaldos, que habrían de resultar estratégicos y definitivos para el avance posterior¹¹⁷⁷.

¹¹⁷⁴ VELÁSQUEZ FLORES, Rafael. “Novedades y oportunidades de la relación de la Unión Europea” en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México, 2001, p. 243.

¹¹⁷⁵ Véase el contenido de esta Declaración Conjunta Solemne: Comisión Europea, EU-México: Signing of the joint Declaration, DN:IP/95/436, Bruselas, 2 de mayo de 1995, <http://www.europa.eu.int/rapid/cgi/rapcgi.ksh>.

¹¹⁷⁶ ARMENDÁRIZ, Manuel. Las relaciones de México y la Unión Europea. América Latina y la Unión Europea: construyendo el siglo XXI. Patricia Leiva, editor. Celare, México, 1996, pp. 240-256, y VELÁSQUEZ FLORES, Rafael. “Novedades y oportunidades de la relación de la Unión Europea con México”, en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México, 2001, p. 242.

¹¹⁷⁷ Del lado europeo, suscribieron la Declaración la Presidencia Francesa del Consejo, en la persona del Canciller francés Alain Juppé, y el Vicepresidente de la Comisión, el Comisario español Manuel Marín,

No todo estuvo libre de problemas, ya que, en esta etapa, los problemas que persistían eran los relacionados con lo ambicioso del acuerdo y la forma de relación de UE con otros países a través de la PESC.

Sin embargo, la firma de esa Declaración establece el cumplimiento del compromiso. La Comisión procedió a efectuar consultas internas con todas las áreas involucradas en el eventual acuerdo con México, con el objeto de examinar las propuestas de directivas de negociación comunitarias.

Resulta interesante mencionar que, en un informe de la comisión de relaciones económicas exteriores del PE, éste se manifestara explícitamente a favor de un Acuerdo de libre comercio con México, agregando que, una vez asimilado el impacto de los acuerdos de liberalización agrícola de la Ronda de Uruguay, el futuro Acuerdo de libre comercio de México podría incluso facilitar la negociación más compleja de una zona de libre comercio del Atlántico norte¹¹⁷⁸.

En resumen, en 1995 se logró el primer documento en el cual se describía claramente el objetivo a alcanzar. La Declaración Solemne dejó claro que se trataba de alcanzar un acuerdo de libre comercio entre las partes y de incluir en él dos componentes muy importantes: el político y el económico¹¹⁷⁹. Además, se establece el compromiso de las partes de celebrar negociaciones sobre comercio de servicios, movimientos de capital y propiedad intelectual, de manera paralela a las negociaciones para la liberalización del comercio previstas en el Acuerdo Interino. Por último, esta Declaración Conjunta Solemne forma parte del Acta Final que une al Acuerdo Interino y al Acuerdo Global.

mientras que, por el lado mexicano, fue el Secretario de relaciones Exteriores de México, José Ángel Gurría Treviño.

¹¹⁷⁸ ARMENDÁRIZ, Manuel. Las relaciones de México y la Unión Europea. América Latina y la Unión Europea: construyendo el siglo XXI. Patricia Leiva, editor. Celare, México, 1996, pp. 240 y 257.

Informe de la Comisión de Relaciones Económicas Exteriores sobre las relaciones económicas y comerciales entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos de 19 de diciembre de 1988 (Documentos de Sesión A2-0328/88, ponente: Joseph Pons Grau).

¹¹⁷⁹ Ver CHACÓN, Mario. “La nueva naturaleza de la diversificación: la negociación con Europa”. *Revista Mexicana de Política Exterior*, número 61, octubre, SRE e Instituto Matías Romero, México, 2000, p.118, LECOMTE, Jacques. Op. cit., p. 1, y VELÁSQUEZ FLORES, Rafael. “Novedades y oportunidades de la relación de la Unión Europea con México”, en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México, 2001, pp. 241-249.

7.- Indicadores económicos y comerciales de la Unión Europea y México

En este apartado, deseamos presentar algunos indicadores de índole económico-comercial importantes en las relaciones Unión Europea-México. Lo anterior lo hacemos porque pensamos que sin un apartado de estas características, en el que se presenten datos que reflejen la situación de estos epígrafes en la época de la negociación, este capítulo quedaría incompleto. Los utilizaremos para ilustrar el desarrollo de estas relaciones económico-comerciales, para lo cual nos auxiliaremos de los datos expuestos por otros autores y organismos oficiales, utilizando, incluso, sus gráficos, los que se ubican en la sección de anexos.

En el marco del Acuerdo de 1975, la relación comercial México-Unión Europea se desarrolló modestamente. La exportación se concentró en materias primas y se registró una balanza favorable para México. En el marco de este Acuerdo se lograron avances en la cooperación económica mas allá de los contemplados en el Acuerdo además de los proyectos de cooperación en varias áreas. A medida que se impulsaron las relaciones económicas, México aumentó su exportación de manufacturas. En ese momento, la balanza aumentó y se transformó en positiva para la UE, tendencia que había continuado hasta los noventa. De esta forma, la UE era el segundo socio comercial de México y, si se sumaban las compras y ventas, era el segundo en tema de inversiones.

En 1987, se realizó un intercambio de notas sobre el comercio de productos textiles, sector en el que México reclamaba un mayor acceso en el mercado comunitario. Bajo ese esquema se negociaron cuotas de acceso, con lo que se ganó acceso a dicho mercado.

Entre 1988 y 1993, el comercio exterior de México se cuadruplicó, al pasar de 20 mil millones de dólares a 78 mil millones. El comercio total con la UE también creció 4 veces: de 2.550 millones a 10 mil millones de dólares. Sin embargo, en tanto que las importaciones mexicanas de la UE crecían por un factor de 5,2%, las exportaciones a la UE no se comportaban igual. Las exportaciones de la UE a México eran el 24,4% de las exportaciones totales de la UE a América Latina, en tanto que sus importaciones desde México representaban el 10,6% de sus importaciones provenientes

de América Latina¹¹⁸⁰. De este modo, en esos años, las exportaciones de México a la UE se estancaban y el déficit comercial mexicano con respecto a la UE crecía, pues de 255 millones de dólares en 1988, pasó a 4.600 millones en 1993, aunque después descendería a 3.375 en 1995. Entre 1989 y 1996, el déficit acumulado era de 25 mil millones de dólares. De esta forma, mientras que para México su comercio con la UE representaba el 7% de su comercio total, para la UE ese porcentaje llegaba al 1%. Ya con la crisis financiera mexicana, los flujos comerciales entre estos dos socios se vieron afectados.

Las relaciones económicas entre México y la UE son difíciles de entender sin una referencia explícita a la situación internacional actual derivada de la formación de bloques comerciales y a la incorporación de México al TLCAN. En este sentido, gracias a su ubicación geográfica, a sus relaciones económico-político y a sus características económicas internas, este país había despertado el interés de la UE, porque se le miraba como una puerta hacia los países del TLC, como una ruta a Latinoamérica y también a la Cuenca del Pacífico.

A su vez, los empresarios mexicanos veían la UE como un sólido bloque en expansión y como una ruta de entrada a los mercados de Europa Central y Oriental, a la Cuenca del Mediterráneo, además de considerar a Europa como una importante fuente de inversiones productivas, en contraste con las inversiones especulativas¹¹⁸¹. Ya con las incertidumbres políticas despejadas, el país azteca se beneficiaría con los flujos de comercio e inversión y con la recuperación de las bolsas de valores de México y de EE.UU, después de las elecciones de 1997, en la que el PRI perdía la mayoría en el Congreso, el gobierno del DF y algunas gobernaturas.

Por lo tanto, vistas en este contexto, las relaciones comerciales de México respecto de la economía mundial en esa época eran las siguientes:

¹¹⁸⁰ ARMENDÁRIZ, Manuel. Las relaciones de México y la Unión Europea. América Latina y la Unión Europea: construyendo el siglo XXI. Patricia Leiva, editor. Celare, México, 1996, pp. 241.

¹¹⁸¹ En esta fase de acercamiento, fue importante el impulso dado por el presidente Carlos Salinas de Gortari a través de los viajes que realizó a varias ciudades europeas de Portugal, Reino Unido, Alemania, Bélgica, entre otras, en enero, febrero y junio de 1990 y 1991 para fortalecer los vínculos económicos con la UE. PÉREZ HERRERO, Pedro. “Las relaciones económicas entre México y la Unión Europea”, en La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, pp. 105 y 106.

Exportaciones. En lo que se refiere a la diversificación geográfica de las exportaciones mexicanas, EE.UU. era el mercado más importante para México, registrando un crecimiento desde 1989 hasta llegar al 83% de las exportaciones mexicanas en 1996. En el caso de la CE, en los años setenta y ochenta, ocupó un modesto 16% promedio, pero, a partir de 1991, se registró una caída, llegando a un 4,7%, en 1996, de las exportaciones totales mexicanas. Por su parte, Japón siempre tuvo una baja participación, la cual se redujo aún más a partir de 1991, llegando al 1,4% de las exportaciones totales en 1996¹¹⁸².

Los países de reciente industrialización (NICs) aún no se habían constituido en importantes compradores de las mercancías mexicanas. Y por lo que respecta a América Latina, había aumentado de forma clara su importancia desde 1970, hasta superar en 1995 a los mercados de la UE, con un 5,4% de las exportaciones totales de México en 1996. Por tanto, podemos decir que, en estos años, se presentó una desviación de comercio en beneficio de los socios del TLC y no tanto para América Latina,

Importaciones. En lo que se refiere a las importaciones mexicanas, a pesar de estar muy concentradas en los EE.UU., eran más diversificadas que las exportaciones. Por ejemplo, EE.UU. había pasado de representar el 64% de las importaciones mexicanas en la década de los ochenta, a superar el 75% en 1996. En el caso de Europa, ocupaba el segundo lugar. No obstante, entre 1970 y 1996, su importancia había disminuido desde el 23,3% al 8,3%, respectivamente. Por lo que respecta a Japón, siempre tuvo una participación reducida, cerca del 5%, observándose ligeros incrementos esporádicos. Y por último, el resto de las regiones habían estado por debajo del 5%, con una tendencia descendiente en esos años¹¹⁸³.

Balanza comercial. En relación a la balanza comercial, existía un comportamiento diferente entre los distintos bloques económicos. México registró un déficit comercial con EE.UU. entre 1970 y 1981, un superávit entre 1982 y 1989, y de nuevo, déficit entre 1990 y 1994, para luego disfrutar de un pronunciado superávit con la entrada del TLCAN. La balanza comercial con Europa, que tuvo una tendencia similar a

¹¹⁸² ROSAS, María Cristina. “Las relaciones comerciales internacionales de la Unión Europea” en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México, 2001, p. 109.

¹¹⁸³ BLANCO MENDOZA, Herminio. “Relaciones hispano-mexicanas y el Acuerdo de Asociación con la UE”, *Economía Exterior*, primavera 2000, número 12, pp. 34-39

la de EU en los setenta y ochenta, empezó a diferenciarse a partir de 1994, cuando México mantuvo su déficit comercial con el conjunto de las economías de la UE. Este hecho apoyaba el interés mexicano por firmar un acuerdo comercial con la UE que ayudaría a cerrar esta diferencia. El comportamiento de Japón era comparable al de Europa, siempre que se tenga en cuenta que se trataba de un volumen menor. Por último, por lo que respecta a América Latina, la balanza de México con ésta tuvo un comportamiento similar a la de EE.UU., con un superávit en 1995 y 1996. En este sentido, hasta 1994, México había sido el mayor mercado para las exportaciones de la UE, cosa que cambió a partir de ese año, encabezando ese liderazgo Brasil y Argentina.

México y los países de la UE. La economía mexicana tuvo una participación minoritaria en lo que se refiere a las exportaciones e importaciones totales de los países de la UE. De las exportaciones comunitarias, sólo España alcanzaba superar el 1%. En el caso de la importaciones, sólo España y Austria superaban ese porcentaje mínimo. Haciendo un examen detallado de estas relaciones comerciales con los países de la UE, se vería lo siguiente:

Exportaciones. En el periodo de 1970-1996, las cifras acumuladas de las exportaciones mexicanas hacia los diferentes países miembros de la UE dicen que España era el principal destino, con un 35,7%¹¹⁸⁴, seguido de Francia, el 17,4%, Alemania, el 11,6%, Reino Unido, el 11,5%, Bélgica-Luxemburgo, el 6%, Italia, el 5,2% y los Países Bajos, el 4%. Hasta 1978, Alemania recibía la mayor parte de las exportaciones mexicanas, seguido de Italia, España y los Países Bajos, que fueron alternando los puestos secundarios. Entre 1979 y 1996, España ocupó el primer lugar como destino de las exportaciones mexicanas hacia la UE. Entre 1980 y 1994, Francia ocupó el segundo puesto, a excepción de 1983 y 1984, cuando fue superado por el Reino Unido. Posteriormente, Alemania seguiría en el segundo puesto¹¹⁸⁵.

Importaciones. Para el mismo periodo, las importaciones realizados por México desde los distintos países miembros de la UE colocaban a Alemania en la primera posición, con el 33%, seguida de Francia, el 14,2%, Italia, el 10,3%, España, el 10% y

¹¹⁸⁴ BLANCO MENDOZA, Herminio. “Relaciones hispano-mexicanas y el Acuerdo de Asociación con la UE”, *Economía Exterior*, primavera 2000, número 12, p. 33.

¹¹⁸⁵ PÉREZ HERRERO, Pedro. “Las relaciones económicas entre México y la Unión Europea”, en La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), 1997, p. 118.

el Reino Unido con el 9,2%. Entre 1970 y 1996, Alemania siempre tuvo un lugar preponderante de las ventas europeas hacia México, entre el 30% y el 40%. De la misma manera, Francia se había mantenido sin grandes cambios entre el 13% y el 16%. Por su parte, Italia se había comportado de la misma manera sin oscilaciones en ese periodo.

Balanza comercial. Al analizar la balanza comercial entre México y los distintos países de la UE, se percibió un aumento de déficit con Alemania hasta llegar a una cifra de 2.700 millones de dólares en 1994. Algo similar ocurría con Italia. La situación de España, país con el que México había registrado el mayor superávit comercial con 290 millones de dólares en 1996, era mejor¹¹⁸⁶. Se pensó que los factores que reflejaron esta situación fueron el hecho de que los dos países son de los más débiles en sus esquemas de integración, además de tener una lengua común. Portugal también tuvo una alta participación de las exportaciones mexicanas en ese entonces.

En los años noventa, de acuerdo con la Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT), la estructura del comercio sufrió cambios importantes. A principios de esta década, las ventas de petróleo representaban el 50% de las exportaciones mexicanas hacia la UE, y los productos industriales sólo el 39,5%. En 1996, en cambio, el 64,6% de las exportaciones totales eran manufacturadas, compuestas por maquinaria y material de transporte con el 28,4%, manufacturas básicas 18,3%, productos químicos 9,9% y manufacturas diversas, 8,0%. En este sentido, las exportaciones de petróleo cayeron tanto en términos absolutos como relativos.

Por su parte, las importaciones de productos industriales no habían sufrido variaciones fuertes. En 1996, las ventas europeas a México estaban compuestas por maquinaria y material de transporte, el 52,6%, productos químicos, el 16,6%, manufacturas básicas, el 14,5%, manufactura diversa, el 7,6% y alimento y animales vivos, el 4,8%. Por lo tanto, en su relación con la UE estaba transitando de una economía exportadora de recursos naturales, como petróleo y en menor medida alimentos fresco y animales vivos, a una proveedora de productos manufacturados. En este sentido, en el sector secundario, comparando exportaciones e importaciones, México se presentaba como una gran fábrica de transformación y montaje de productos

¹¹⁸⁶ BLANCO MENDOZA, Herminio. “Relaciones hispano-mexicanas y el Acuerdo de Asociación con la UE”, *Economía Exterior*, primavera 2000, número 12, pp. 33-34.

semielaborados, que después reexportaba (sería lo que se llama la industria maquiladora); esto lo confirma el fuerte “comercio intrafirma”¹¹⁸⁷ por parte de las empresas europeas¹¹⁸⁸.

Composición del comercio exterior de México: exportaciones. La composición del comercio exterior de México con sus principales socios europeos revela diferencias entre los países, lo que ayuda a explicar la variación entre las distintas balanzas comerciales. Examinando las exportaciones mexicanas en 1996, se observa que las ventas mexicanas de petróleo ocupaban un lugar preponderante en España, con un 53,7%, Portugal, el 59,0%, Reino Unido, el 14,4% y los Países Bajos, con un 13,1%. En lo que se refiere a los alimentos frescos y animales vivos, Dinamarca tenía un 28,6%, Grecia, el 24,9%, Italia, el 16,1%, Suecia, el 14,7% y España, el 14,0%. Las bebidas y el tabaco eran relevantes en Grecia con el 28,5%, Dinamarca, el 24,0%, Austria, el 4,7% y Finlandia, el 4,3%. En materias primas, eran importantes Austria con el 24,7%, Finlandia, el 12,1%, Países Bajos, el 9,1% e Italia, el 7,6%. Por lo que se refiere a los productos químicos, estos tenían gran importancia en los Países Bajos con el 25,2%, Bélgica-Luxemburgo, el 24,6%, Grecia, el 15,8% e Italia, el 14,5%. En manufacturas básicas eran importantes Bélgica y Luxemburgo con el 50,7%, Italia, el 35,1%, Reino Unido, el 27,7%, Grecia, el 20,0% y Dinamarca el 12,7%. En maquinaria industrial y equipo de transporte, Irlanda tenía el 71,2%, Francia, el 63,1%, Alemania, el 53,0%, Finlandia el 52,7%, Suecia el 36,1% y Reino Unido el 34,1%, y por último, las manufacturas diversas, en donde Suecia tenía el 19,5%, Finlandia, el 18,2%, Dinamarca, el 17,7%, Reino Unido, el 13,4% e Irlanda, el 12,2%¹¹⁸⁹.

Importaciones. Por lo que se refiere a las importaciones que hacía México de los países de la UE, se observaba que, en los alimentos y animales vivos, Grecia tenía un 74%, Irlanda, el 32,3% y Bélgica y Luxemburgo, el 30,8. En las bebidas y el tabaco, el

¹¹⁸⁷ El comercio intrafirma o intraindustrial se refiere al comercio de mercancías provenientes del mismo sector. Esto contrasta con el comercio interindustrial, que se refiere al intercambio de mercancías provenientes de distintos sectores.

¹¹⁸⁸ ROSAS, María Cristina. “Las relaciones comerciales internacionales de la Unión Europea” en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto coord., UNAM y Plaza y Valdez, México 2001, p. 109.

¹¹⁸⁹ DE LA RIVA, Álvaro. “Asociación política y libre comercio entre la UE y México”, *Economía Exterior*, primavera 2000, número 12, pp. 64-66, y PÉREZ HERRERO, Pedro. “Las relaciones económicas entre México y la Unión Europea”, en La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), 1997, p. 122 y 123.

Reino Unido enviaba un 6,5%. En las materias primas, Grecia enviaba el 16,3%. En el sector de los productos químicos, Irlanda enviaba el 56,7%, Países Bajos el 49,4%, Dinamarca, el 29,6% y el Reino Unido, el 25,3%. Por lo que respecta a las manufacturas básicas, Finlandia enviaba, el 33,5%, España, el 24,2%, Suecia, el 16,9% e Italia, el 16,2%. Con respecto a la maquinaria y material de transporte, Portugal enviaba el 74,8, Suecia, el 72,9%, Austria, el 72,6%, Italia, el 62,2%, Alemania, el 61,2%, Francia, el 55,6%, Finlandia, el 54,4% y España, el 35,7%, y por último, las manufacturas diversas, España enviaba 19,7% y el Reino Unido, el 9,3%.

Inversión. El impacto de la entrada en vigor de la ley mexicana de 1993 sobre inversión fue visible en 1994, cuando la Inversión Extranjera Directa (IED) dirigida a México fue de alrededor de 10.159 millones de dólares. Sin embargo, en 1995 la IED tuvo menos dinamismo debido a la crisis de 1994. A pesar de esto, la inversión alcanzó los 7.613 millones de dólares. En 1996, la IED hacia México alcanzó los 5.646 millones de dólares. Mas allá de los efectos de la crisis, la caída de la IED fue el reflejo de los grandes ingresos de esos últimos años que permitieron reestructurar la base industrial de origen extranjero adaptándola para competir en el marco del TLC y de la globalización.

La UE es el segundo inversor extranjero en México, después de EE.UU. Para el periodo 1994-1996, los países de la UE invirtieron en México 4.392 millones de dólares, lo que representó el 18,8% del total de la IED. Los principales países inversionistas de la UE eran los Países Bajos, Alemania, Reino Unido, Francia y España. Estos países contribuyeron con el 93,5% de la inversión de la UE en ese periodo. Por sector económico, el 45,3% de la IED materializada se destinó a la industria manufacturera, el 26,3% a transportes y comunicaciones, el 15,4% a comercio, el 11,0% a servicios y el 2% a otros sectores¹¹⁹⁰.

En concordancia con las informaciones de la SECOFI, hasta junio de 1996, se contaba con el registro de 2.524 empresas con inversión proveniente de países de la UE, esto es, el 18,9% del total de sociedades con inversión foránea establecida en México (13,350). De éstas, 1.670 sociedades (66,2% del total) eran inversoras de la UE que

¹¹⁹⁰ Datos: México, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Dirección General de la Inversión Extranjera, 31 de diciembre de 1994-1997. Véase también BLANCO MENDOZA, Herminio. “Relaciones hispano-mexicanas y el Acuerdo de Asociación con la UE”, Economía Exterior, primavera 2000, número 12, pp. 34, 38-39.

participaban mayoritariamente en el capital social de las empresas, y en las 854 restantes (33,8%) lo hacían de forma minoritaria¹¹⁹¹.

De 1994-1997, en su totalidad sumaron 3.000 empresas con capital europeo establecidas en México, las cuales generaron 100.000 empleos directos y se orientaron fundamentalmente hacia el sector manufacturero y en menor medida a las comunicaciones y transportes y comercio. Los principales inversionistas fueron Reino Unido, los Países Bajos, Alemania, España y Francia, en ese orden de importancia¹¹⁹². También el año 2000 fue significativo para el crecimiento de las pymes españolas en México, pues en ese año ascendieron a más de 1.000¹¹⁹³.

Las empresas con inversión de la UE se localizaban principalmente en los sectores industrial, servicios y comercio. En la industria manufacturera se registraron 880 sociedades (34,9% del total), en servicios 848 (33,6%), en comercio 624 (24,7%) y en otros sectores se encontraban las restantes 172 sociedades (6,8%).

Por sector de actividad económica, el 34,9% de las empresas ubicadas en la industria manufacturera se concentraban en las siguientes cinco ramas: (1) imprentas, editoriales e industrias conexas, (2) fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos, (3) fabricación de sustancias químicas básicas, (4) fabricación de otras sustancias y productos químicos, e (5) industria farmacéutica.

En el sector de servicios, las principales ramas receptoras de empresas son: prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados, otros servicios inmobiliarios, restaurantes, bares y centros nocturnos, hoteles y otros servicios de alojamiento temporal, servicios de instituciones crediticias, bancarios y auxiliares de crédito, e

¹¹⁹¹ Véase ROZGA LUTER, Ryszard. “Las industrias modernas en México: una prueba de conceptualización y clasificación”, *Boletín Económico ICE*, número 2348, del 30 de noviembre al 6 de diciembre de 1992, pp. 3725-3730, y CHACÓN, Mario. “La perspectiva mexicana de las relaciones económicas y de cooperación con la Unión Europea”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) 1997, p. 157.

¹¹⁹² Fuente: México, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Dirección General de la Inversión Extranjera, 31 de diciembre de 1997. Véase también DE MATEO, Fernando. “México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea”, *Comercio Exterior*, México, noviembre de 1999, p. 568-569.

¹¹⁹³ Sobre la empresa española en México, véase: BOTAS, Ramón. “La empresa española tras el Acuerdo UE-México”, *Economía Exterior*, primavera 2000, número 12, pp. 112-121, especialmente la página 113.

instituciones financieras del mercado de valores¹¹⁹⁴. En conjunto, éstas actividades concentraban el 77,4% del total de empresas europeas en ese sector¹¹⁹⁵.

El 97,8% de las empresas comerciales se localizaban en las ramas de comercio de productos no alimenticios al por mayor, productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor y comercio de productos no alimenticios al por menor en establecimientos especializados.

En cuanto a su localización geográfica, el 84,3% de las empresas se ubicaban en el Distrito Federal 1.449 sociedades, en el Estado de México 322, en Quintana Roo 110, en Jalisco 106, en Puebla 72 y en Nuevo León 68.

Por lo que respecta a las firmas exportadoras, un número importante eran empresas transnacionales de origen estadounidense, europeo o asiático. Sin embargo, en los últimos años se empezaron a notar las transnacionales mexicanas penetrando con éxito en el mercado de la UE como: Cementos Mexicanos (CEMEX), el Grupo CIFRA (tiendas de autoservicio y restaurantes), TELEVISIA (programas televisivos), TELMEX (Teléfonos de México), incluso PEMEX (Petróleos Mexicanos) y otras coinversiones mexicano-europeas del ramo de la construcción, con notable éxito¹¹⁹⁶.

En suma, está claro que, con esta pequeña exposición de datos sobre el comercio México-UE, no podríamos sentar ninguna base para predecir cómo serían las relaciones futuras entre estos dos socios, ni mucho menos asegurar con exactitud cómo se comportarían dichos sectores en este intercambio, pero lo que sí podemos obtener con esta exposición es la importancia que jugó cada sector en el comercio de ida y vuelta entre México y UE, lo cual nos da una idea más clara de esta relación comercial en el marco de este Acuerdo de Asociación¹¹⁹⁷.

¹¹⁹⁴ ABRIL, Luis. “La banca española en México”, *Economía Exterior*, primavera 2000, número 12, pp. 11-13.

¹¹⁹⁵ ROSAS, María Cristina. “Las relaciones comerciales internacionales de la Unión Europea” en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México, 2001, pp. 109-110.

¹¹⁹⁶ CHACÓN, Mario. “La perspectiva mexicana de las relaciones económicas y de cooperación con la Unión Europea”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, p. 158.

¹¹⁹⁷ Para obtener más información sobre este apartado, véanse los siguientes autores: ARMENDÁRIZ, Manuel. Las relaciones de México y la Unión Europea. América Latina y la Unión Europea: constru-

II.- Inicio, negociación y conclusión del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y de Cooperación entre la Unión Europea y México

En el presente apartado presentaremos, de una forma concreta, los hechos más relevantes que llevaron a la negociación de este Acuerdo. De esta manera, empezaremos presentando las razones justificativas para la celebración del Acuerdo, los primeros contactos, los actores principales, así como el papel que éstos desempeñaron en la consecución. En seguida, expondremos la forma en que se llevaron a cabo las negociaciones, las fases necesarias para éstas, las incidencias y problemas que se presentaron en ellas y las posturas de cada Parte. Y por último, hablaremos de la conclusión del Acuerdo, es decir, de la firma, ratificación y entrada en vigor del Acuerdo.

1.- Las razones que justifican el acuerdo más ambicioso entre la Unión Europea y México

El establecimiento de un acuerdo comercial, económico, político, y de cooperación más avanzado y ambicioso entre la Unión Europea y México quedó justificado por una serie de razones de diversa índole. En este sentido, podemos decir que existieron razones de carácter general, es decir, aquellos factores que se presentaron en la escena internacional y que favorecieron el Acuerdo, y por otro lado, existieron otros factores de peso más particular que cada Parte tuvo en consideración a la hora de decidirse por el acuerdo, entre los que encontramos los siguientes:

yendo el siglo XXI. Patricia Leiva, editor. Celare, México, 1996, pp. 240-256, PÉREZ HERRERO, Pedro. “Las relaciones económicas entre México y la Unión Europea”, en La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) 1997, pp. 105-142, VARELA BELLIDO, Manuel. “El acuerdo de libre comercio entre la UE y México”. *Boletín Económico ICE*, N° 2647, del 20 al 26 de marzo de 2000, pp. 32-33, SUÁREZ BURGUELL, Celestino. “Los acuerdos de la Unión europea con México y Chile: perspectivas y efectos sobre los flujos de comercio e inversión”. *Boletín Económico ICE*, abril, 2003, número 806, pp. 140-147, CHACÓN, Mario. “La perspectiva mexicana de las relaciones económicas y de cooperación con la Unión Europea” en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), 1997, pp. 149-173, la página web de la Secretaría de Comercio y

A.- Generales

- Las grandes transformaciones ocurridas en la escena internacional, tales como la caída del Muro de Berlín el 9 de noviembre de 1989, la reunificación alemana el 3 de octubre de 1990, el colapso de la Unión Soviética y el fin de la Guerra Fría generaron un clima nuevo y diferente que requería nuevas formas de cooperación¹¹⁹⁸, principalmente un diálogo político más amplio que abarcara temas inter-nacionales de interés mutuo, tales como la no proliferación, el tráfico de armamento y la seguridad internacional, el comercio ilícito de drogas, los problemas medioambientales, y los procesos y procedimientos para la liberalización de la economía global¹¹⁹⁹.
- En el plano internacional, se desarrollaron también los procesos paralelos de globalización y liberalización económica. Es decir, estos procesos trajeron un regionalismo abierto que produjo la celebración de multitud de acuerdos de libre comercio entre regiones. Por ejemplo, en América Latina estos fenómenos condujeron a la creación del TLC y al Mercosur, y por otro lado, a la necesidad de armonizar los objetivos de la nueva Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) con los que orientan las relaciones exteriores de la UE.
- La expansión de la cooperación y el comercio entre México-UE durante la década de los ochenta hacía necesario un nuevo marco que abarcara en toda su extensión las relaciones bilaterales. En esto tuvo que ver el agresivo programa de diversificación y liberación económica puesto en marcha durante el mandato de Salinas de Gortari, a través del cual el país buscó estrechar relaciones con Asia-Pacífico, EE.UU. y Europa, lo que requería un nuevo enfoque para

Fomento Industrial, www.SECOFI-snci.gob.mx y las páginas de la Unión Europea, http://europa.eu.int/index_es.htm, entre otras.

¹¹⁹⁸ ROSAS, María Cristina. “Las relaciones comerciales internacionales de la Unión Europea”, en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México, 2001, p. 110.

¹¹⁹⁹ Véase el capítulo primero de este trabajo y WITKER, Jorge. Introducción al derecho económico. Editorial MC GRAW-HILL. 4ª Edición. México, pp. 2-58, DE LA ROCHA VÁZQUEZ, Manuel. “Las relaciones entre México y la Unión Europea ante la perspectiva de una liberalización comercial bilateral”. *Revista Española de Desarrollo y Cooperación*, número 3, Otoño/Invierno, 1998-1999, p. 70, entre otros trabajos

consolidar y fortalecer las relaciones bilaterales. Este impulso explica la visita del presidente Carlos Salinas de Gortari a París para la reunión del G-7, entre los días 14 y 16 de julio de 1989¹²⁰⁰; a Bélgica, Francia, Alemania, Suiza y la sede de la UE en Bruselas, entre el 25 de enero y el 2 de febrero de 1990, visita que buscaba atraer inversiones europeas hacia México; y a Alemania e Italia, entre otros países europeos, entre el día 30 de junio y el 9 de junio de 1990, también con vistas a fortalecer los vínculos económicos y comerciales.

- La reformulación de la política de cooperación de la UE con terceros países dio un nuevo impulso a sus relaciones con América Latina. El 25 de febrero de 1992, la Comisión publicó sus "Orientaciones para la cooperación con los países en vías de desarrollo de América Latina y Asia 1990-1995", donde se establecían las nuevas normas técnicas y financieras que regulan la cooperación. El documento pedía intensificar la cooperación con estas regiones, ya que en ellas existía “una demanda por Europa”. Además, las orientaciones contenían una serie de innovaciones que sobrepasaban el acuerdo marco vigente con México de 1991¹²⁰¹.
- La economía de México se había insertado plenamente en la economía mundial: por ejemplo, ingresaba al GATT en 1986, se convertía en miembro de pleno derecho de la OCDE en 1994¹²⁰², adquiría la calidad de miembro del Banco

¹²⁰⁰ Véanse CRONOLOGÍA DE LAS RELACIONES MÉXICO-UE en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) 1997, y El Heraldo del 14 y 16 de julio de 1989 y los ejemplares del 25 de enero y 2 de febrero de 1990.

¹²⁰¹ Al respecto, en la Cumbre celebrada en Corfú, Grecia, los días 24 y 25 de junio de 1994, el Consejo Europeo manifiesta su voluntad de enfocar sus relaciones con América Latina con los siguientes objetivos: fortalecer el dialogo político basado en el compromiso con la democracia, incrementar el comercio y las inversiones, y comprometerse a favorecer los sectores pobres y excluidos. Por otro lado, el 23 de octubre de 1995, la Comisión Europea definió nuevas pautas para la cooperación con la región para el periodo 1996-2000 en un comunicado enviado al Consejo y al parlamento titulado: “Europa-América Latina. Actualidad y perspectivas de fortalecimiento de la asociación 1996-2000. Los objetivos de esta iniciativa eran: estrechar los lazos políticos, promover el libre comercio y la integración y alentar una cooperación más flexible. (LECOMTE, Jacques. “Las relaciones entre la Unión Europea y México: Tres generaciones de acuerdos de cooperación”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, p. 5.)

¹²⁰² FLORES, Víctor Daniel. “El ingreso de México en la OCDE”, *Comercio Exterior*, junio, México, 1994, pp. 517-523.

Europeo de Reconstrucción y Desarrollo en 1990, se unía al foro de la APEC en 1993 y al propio TLCAN en 1994¹²⁰³.

- La importancia creciente de las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea se ampliaba, puesto que la UE era el segundo mercado para las exportaciones mexicanas y el segundo inversor en México¹²⁰⁴. Este país latinoamericano había sido uno de los beneficiarios en la cooperación económica europea y del SPG. También es cierto que hasta los años noventa el intercambio comercial entre estos socios era aún muy escasa.

B.- Particulares

a) México

Éstas son sólo algunas de las motivaciones más importantes por las que este país va al TLC con Europa y por las que México interesaba a la UE.

- Aunque los Estados Unidos seguían siendo la principal preocupación de México, las relaciones con Europa se veían como un complemento e incluso como un contrapeso de la posición dominante de EE.UU. Europa surge como el "segundo" socio natural de México. Los países del Asia-Pacífico no constituyen aún una alternativa comparable y los de América Latina no ofrecen el mismo potencial en términos de inversión y tecnología que la UE¹²⁰⁵. Por lo tanto, la Administración Salinas decidió fortalecer y ampliar los contactos con Europa y multiplicar los esfuerzos para extender y vigorizar la presencia de México en la zona. Su propósito central fue contribuir al equilibrio en la posición internacional de México y al desarrollo socioeconómico del país,

¹²⁰³ LOBEJÓN HERRERO, Luis Fernando. “El comercio México-Unión Europea ante la perspectiva de la creación de una zona de libre comercio”. *Boletín Económico ICE*, noviembre-diciembre, 2001, número 795, p. 76.

¹²⁰⁴ DE LA RIVA, Álvaro. “Asociación política y libre comercio entre la UE y México”, *Economía Exterior*, primavera 2000, número 12, pp. 62.

¹²⁰⁵ Este mismo enfoque se pudo ver en los contactos previos que el presidente Carlos Salinas de Gortari realizó con vistas a la negociación del TLC con EE.UU. y Canadá, y en un discurso que dirigió a la nación, en el que expuso las cinco zonas geográficas de preferencia para México, en las cuales se

- El desarrollo económico mexicano de los últimos años justificaba este acuerdo, pues, desde los años noventa hasta la fecha, este país había tenido un crecimiento económico sorprendente convirtiéndolo en una de las economías más dinámicas del mundo y un socio deseable para Europa; además, México había llevado a cabo grandes reformas política, económicas y comerciales¹²⁰⁶,
- Este país latinoamericano es uno de los pocos países que ha llevado a cabo una gran estabilización económica, razón fundamental para la seguridad de las inversiones europeas y para las de cualquier socio de México,
- En México se aplicó una gran estrategia de modernización y privatización establecida en la época del presidente Carlos Salinas de Gortari. Fueron privatizadas, casi la mayor parte de las empresas paraestatales mexicanas, exceptuando petróleos mexicanos, la Comisión Federal de Electricidad y ferrocarriles mexicanos, entre otras, que aún son monopolio estatal. Esto daba más facilidades y comodidades a la hora de funcionar en este país a las empresas europeas.
- En México se realizaron numerosos cambios jurídicos, empezando por la Constitución, pasando por las leyes federales y terminando en los reglamentos más básicos. Todo ello para facilitar las nuevas reformas económicas, la inversión extranjera y la liberalización comercial. Por ejemplo, se reformó la ley de inversión extranjera que favoreció no sólo a los países del NAFTA, sino también a los países europeos¹²⁰⁷,
- Al firmar el TLCAN, México se convertía en socio comercial de Estados Unidos y Canadá, aumentando así su importancia y protagonismo comercial en el plano

encontraban el norte de América (EE.UU. y Canadá), América Latina (incluida Centroamérica), Europa (UE), Asia y el Pacífico (Japón y los tigres asiáticos).

¹²⁰⁶ DE LA RIVA, Álvaro. “Asociación política y libre comercio entre la UE y México”, *Economía Exterior*, primavera 2000, número 12, pp. 64-66.

¹²⁰⁷ Al respecto, véase “La situación económica” en Situación Latinoamericana, núm.19 de 1994, pp. 139-145. En este artículo, se mencionan todas las leyes que se reformaron con la apertura comercial mexicana, principalmente del TLCAN. Dicha transformación jurídica también beneficiaría a todos los países con los que México celebró acuerdos de libre comercio.

internacional. Esto explica no sólo el interés europeo, sino el latinoamericano y asiático por México¹²⁰⁸,

- Este país se había mostrado muy comprometido con la liberalización comercial, de tal manera que es el país con más acuerdos de libre comercio firmados. Los tiene con el Norte de América, con Latinoamérica, con países de Asia, con Israel y con la Unión Europea,
- México había emprendido una gran reforma electoral (aprobada en 1996) destinada a democratizar el sistema político, con lo que disipaba toda duda sobre su calidad democrática y de respeto a los derechos humanos. Este aspecto es exigido por la UE en todos sus acuerdos, el cual fue motivo de gran controversia a la hora de negociar con México,
- Ante la pérdida de confianza y la incertidumbre tras la crisis de 1994, México necesitaba recobrar la imagen de independencia, apoyándose en el protagonismo externo, y para ello, qué mejor que una asociación con la UE¹²⁰⁹,
- Un acuerdo con la UE le serviría a México, aparte de contrapeso y punto de equilibrio, para resistir presiones que podrían ejercer sobre México por parte de EE.UU. para la pronta solución de Chiapas. Con esto, se protegía su autodeterminación a través de un acuerdo sancionado por normas y por la comunidad internacional¹²¹⁰,
- Con el acuerdo, México tendría la posibilidad de incrementar sus exportaciones a la UE, diversificar los mercados de destino de la producción, generar un entorno más atractivo y de confianza para la inversión directa europea, producir una disminución del déficit comercial con la UE y aumentar las ventajas compa-

¹²⁰⁸ Al firmar un acuerdo con Europa, México ejercitaba la estrategia no sólo de diluir el significado del TLC, sino de atraer a nuevos socios. SBERRO, Stéphan. “Las relaciones entre México y la Unión Europea: ¿el fin del desencuentro?”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, p. 83.

¹²⁰⁹ WHITEHEAD, Lawrence. “Pobre México, tan lejos de Noordwijk” : Las relaciones políticas entre México y la Unión Europea vistas desde Europa”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, p. 41.

¹²¹⁰ VILLEGAS M., Francisco Gil. “México y la Unión europea en el sexenio Zedillo”, en *Foro Internacional*, Volumen, XLI, octubre-diciembre, número 4, 2001, p.839.

rativas de la producción manufacturera mexicana en automoción, maquinaria y equipamiento¹²¹¹,

- Celebrar un acuerdo con la UE era atractivo para México por la ampliación de ésta hacia el Este, lo que además permitiría a esos países colocar sus productos libremente en los demás países de Europa Occidental y la Cuenca del Mediterráneo¹²¹²,
- Resultaba atractivo para México por la implantación del euro, el cual equilibraría en gran medida la hegemonía del dólar en los mercados internacionales. La influencia del euro se preciaría en las transacciones comerciales mundiales y en las operaciones de mercados de divisas. Con esta moneda, se preveía la liquidez y grandeza del mercado financiero europeo similar al norteamericano¹²¹³, y México deseaba participar en este mercado.

b) Unión Europea

La parte europea también tuvo algunas razones de peso por las que decidió celebrar este Tratado; entre ellas podemos destacar las siguientes:

- La perspectiva de un área de libre comercio entre Canadá, México y Estados Unidos, también incrementó el interés europeo por estrechar sus lazos con México¹²¹⁴. Se puede decir que la UE elevó su compromiso de seguir

¹²¹¹ SUÁREZ BURGUELL, Celestino. “Los acuerdos de la Unión Europea con México y Chile: perspectivas y efectos sobre los flujos de comercio e inversión”. *Boletín Económico ICE*, abril, 2003, número 806, p. 143.

¹²¹² ROSAS, María Cristina. “Las relaciones comerciales internacionales de la Unión Europea” en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México 2001, p. 109, SUÁREZ BURGUELL, Celestino. “Los acuerdos de la Unión europea con México, y Chile: perspectivas y efectos sobre los flujos de comercio e inversión”. *Boletín Económico ICE*, abril 2003, número 806, p. 135, y DURÁN, Esperanza. “México’s relations with the european community”, Documento de Trabajo, número 33, 1992, IRELA, Madrid, pp. 42-44.

¹²¹³ DE LA ROCHA VÁZQUEZ, Manuel. “Las relaciones entre México y la Unión Europea ante la perspectiva de una liberalización comercial bilateral”. *Revista Española de Desarrollo y Cooperación*, número 3, otoño/invierno, 1998-1999, pp. 74-75.

¹²¹⁴ Se puede decir, como así lo dejamos claro en el Capítulo IV, que la idea acerca de la integración, le surgió al presidente Salinas tras su visita a Europa y a las instituciones europeas en enero de 1989, en la que conoció directamente el modelo europeo de mercado único. El 27 de junio de 1990, los gobiernos de México y EU anunciaron que comenzarían las negociaciones para el establecimiento de un acuerdo de

estrechando sus relaciones con la región en general y con México en particular en respuesta al fortalecimiento de la posición de EE.UU. en América Latina, que.

- Se reconoce firmemente el interés de la UE por México, por la cuestión de la triangulación hacia los Estados Unidos de América, ya que el país azteca sería la plataforma de exportación para los productos europeos al mercado americano, aunque esto no sólo sería por el interés en EE.UU., sino que México representaba la puerta sin barreras a los países de América Latina y la zona de Asia¹²¹⁵,
- Celebrar un Acuerdo con México era interesante para la UE (además de los cambios producidos en México), debido a los aspectos económicos y comerciales de México, pues éste era el trigésimo segundo y trigésimo tercer socio de la UE, y esto hacía que fuera interesante como mercado emergente. Para Europa, la relación con México en el marco del Acuerdo era deseable, ya que éste permitiría elevar a largo plazo el nivel de vida de los mexicanos, lo que potenciaría un importante mercado de consumo para los productos europeos. Además, México es el país hispano-hablante más grande en población de América Latina; sin duda, un gran capital humano nada despreciable¹²¹⁶.
- La existencia del TLC también sirvió para impulsar una nueva política europea hacia México a través de un Acuerdo que redujera las ventajas comparativas de

libre comercio. El 26 y 27 de noviembre de aquel año, los presidentes Carlos Salinas de Gortari y George Bush se reunieron en Monterrey para iniciar formalmente las negociaciones para un acuerdo. El 12 de junio de 1991, el presidente Bush lanzó la "Iniciativa para las Américas" con el propósito de promover el comercio y la inversión en el Hemisferio.

¹²¹⁵ SBERRO, Stéphan. “Las relaciones entre México y la Unión Europea: ¿el fin del desencuentro?”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) Madrid, 1997, p. 84, SUÁREZ BURGUELL, Celestino. “Los acuerdos de la Unión europea con México y Chile: perspectivas y efectos sobre los flujos de comercio e inversión”. *Boletín Económico ICE*, abril 2003, número 806, p. 135

¹²¹⁶ DE LA RIVA, Álvaro. “Asociación política y libre comercio entre la UE y México”, *Economía Exterior*, primavera 2000, número 12, pp. 63-67.

EU y Canadá en el mercado mexicano y permitiera a la UE alejar la amenaza de verse desplazada de ese mercado¹²¹⁷,

- Aproximarse lo antes posible a la situación generada por el NAFTA, es decir, llegar a una situación muy próxima al libre comercio en la misma fecha en que culminaría la reducción de aranceles previstos en el TLC, lo cual se daría en enero del 2003. Aunque se sabía que esto sería casi imposible, lograr eliminar un alto porcentaje de los aranceles ya era un gran logro en sí mismo¹²¹⁸. Con esto, se eliminaban gran parte de los obstáculos que se oponían al desarrollo de los intercambios de mercancías entre México y la UE desde el primer momento.
- Para la UE, era importante celebrar este acuerdo, ya que mantenía la lucha por la hegemonía en el mercado latinoamericano con EE.UU. De hecho, esta lucha entre ambas potencias económicas se ve reflejada por algunas iniciativas celebradas. Por ejemplo, EE.UU. ha impulsado el ALCA y varios acuerdos importantes con países de la región, y por su parte, la UE impulsó nuevas relaciones con América Latina, celebrando varios acuerdos de mayor envergadura con el Mercosur, Chile y México¹²¹⁹.

Plenamente conscientes de todos estos razones y factores, ambos socios habían negociado y firmado el que prometía ser el más avanzado acuerdo económico y político entre un país de América latina y la UE, por lo que México figuraba una vez más en primera línea en las relaciones europeo-latinoamericanas

¹²¹⁷ SBERRO, Stéphan. “Las relaciones entre México y la Unión Europea: ¿el fin del desencuentro?”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), 1997, p. 84.

¹²¹⁸ LOBEJÓN HERRERO, Luis Fernando. “El comercio México-Unión Europea ante la perspectiva de la creación de una zona de libre comercio”. *Boletín Económico ICE*, noviembre-diciembre, 2001, número 795, p. 81.

¹²¹⁹ DE LA ROCHA VÁZQUEZ, Manuel. “Las relaciones entre México y la Unión Europea ante la perspectiva de una liberalización comercial bilateral”. *Revista Española de Desarrollo y Cooperación*, número 3, otoño/invierno, 1998-1999, p. 75-76.

2.- La evolución del diálogo político como aspecto fundamental para la celebración del Acuerdo

Sin duda alguna, el aspecto político, ese talante dialogante y de entendimiento que en más de una ocasión se pudo percibir entre México y la Unión Europea, jugó un papel fundamental a la hora de negociar este Acuerdo. Con esto, no pretendemos afirmar que la relación UE-México siempre estuvo exenta de roces y conflictos; lo que queremos afirmar es que, a pesar de éstos, la relación circuló por la vía del buen entendimiento, y eso es muy extraño para unos socios casi siempre muy distantes.

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación Económica UE-México planteaba el establecimiento de una nueva relación política entre las Partes¹²²⁰. De esta manera, el acuerdo representaba para las autoridades mexicanas dos hechos: las posibilidad de asegurar la continuidad del interés europeo por el país y reducir la influencia de Estados Unidos sobre la vida económica y política de México¹²²¹.

Por lo tanto, el éxito de las negociaciones para este acuerdo no aseguraba que la nueva relación política entre UE-México sería significativamente diferente a la desarrollada en el marco del Acuerdo de 1975, sino que la intensificación de las relaciones políticas dependería, en gran medida, del esfuerzo de los vínculos comerciales, de la capacidad de la UE para mantener una relación con México frente a otras preocupaciones políticas y económicas más apremiantes en Europa (como la ampliación de la UE a otros países y el euro), y también de los vínculos políticos.

A pesar de esto, las condiciones para un acercamiento nunca fueron tan propicias como en esa época (1997). Así pues, tras casi dos años de duras negociaciones, México y la UE lograron superar sus divergencias políticas y asumieron, por primera vez, la actitud de negociar una verdadera liberalización comercial. Por otro lado, si México

¹²²⁰ DE LA RIVA, Álvaro. “Asociación política y libre comercio entre la UE y México”, *Economía Exterior*, primavera 2000, número 12, pp. 63.

¹²²¹ SBERRO, Stéphan. “Las relaciones entre México y la Unión Europea: ¿el fin del desencuentro?”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) Madrid, 1997, p. 73.

lograba aceptar la cláusula democrática, evidenciaría una mayor apertura política hacia el exterior y una disposición al dialogo político con Europa.

La actuación de México en el plano político y en lo que se refiere a su relación con Europa, según Stéphan SBERRO, ha obedecido a tres factores: la vecindad con EE.UU., la distancia geográfica con Europa, así como su inconstante presencia en México y la defensa por parte de México de su soberanía nacional¹²²². Por eso, este país siempre ha tenido que realizar un doble papel: resignarse a la vecindad de EE.UU. e intentar adquirir mayor poder mediante una alianza. Por su parte, Europa ha tenido que actuar en un juego de equilibrios; por un lado, ha tenido que actuar como aliado de México para contrarrestar el poder de EE.UU. y, por el otro, actuar como amenaza potencial a la soberanía de México. De ahí que, por su parte, México se haya acercado a Europa debido a que ésta es vista como cuna de la cultura y única alternativa a la relación con EE.UU., por un lado, y por el otro, México ha temido mayores intervenciones europeas como las que ya vivió.

Siguiendo el hilo de la historia, en la Primera y Segunda Guerra Mundial, la política exterior europea dio prioridad a los países asiáticos y africanos, puesto que México y América Latina no tenían importancia significativa económica y políticamente hablando. Por lo tanto, al retirarse las potencias europeas del territorio mexicano, éste se quedaba solo frente a la hegemonía de EE.UU., por lo cual adopta dos actitudes: una aislacionista y la otra la actitud de defensa de los intereses de los Países No Alineados, existiendo una indiferencia mutua entre UE y México.

Aunque hay algunos autores que afirman que la aproximación política entre la UE y México se debe al Acuerdo de 1975, podría asegurarse que esta aproximación es producto del interés europeo en América Central, subregión donde México surgía como líder, principalmente a partir de la derrota de la dictadura de Anastasio Somoza en Nicaragua y del inicio de la guerra civil en el Salvador en 1985. México compartía

¹²²² SBERRO, Stéphan. “Las relaciones entre México y la Unión Europea: ¿el fin del desencuentro?”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, pp. 74 y 80.

puntos de vista con Europa sobre las causas y posibles soluciones en la pacificación de la zona, obviamente contraria a los intereses norteamericanos¹²²³.

Por lo tanto, se puede decir que hubo una confluencia de intereses entre la CE y México, pues, junto a la CE, México, partícipe de los esfuerzos de mediación en los años ochenta en América Central. México fue uno de los primeros países en oponerse oficialmente a la política de EU en la región, sería además el impulsor del primer intento infructuoso de mediación entre el gobierno de Ronald Reagan y el Régimen Sandinista de Nicaragua¹²²⁴.

Actuando como grupo mediador, el Grupo Contadora se transformó en pieza central del proceso de integración en América Latina y de la renovación de las relaciones europeo-latinoamericanas. En 1985, con la adhesión de Brasil, Argentina, Perú y Uruguay, se dio la creación, el 18 de diciembre de 1986, del Grupo de Río, principal interlocutor político subregional de la CE en la región. Como país central del Grupo Contadora, México se encontró en el eje de este nuevo acercamiento hacia Europa¹²²⁵.

¹²²³ DEL ARENAL, Celestino. “Las relaciones entre España e Iberoamérica en 1991”, en Anuario Internacional CIDOB, Barcelona 1991, pp. 60-61, MARÍN, Manuel. “América Latina y Europa ante el siglo XXI” en América Latina y la Unión Europea construyendo el siglo XXI, LEIVA, Patricia (editor), Celare, México, 1996, pp. 50-54.

¹²²⁴ DE LA ROCHA VÁZQUEZ, Manuel. “Las relaciones entre México y la Unión Europea ante la perspectiva de una liberalización comercial bilateral”. *Revista Española de Desarrollo y Cooperación*, número 3, otoño/invierno, 1998-1999, p. 67 y 68, y SBERRO, Stéphan. “Las relaciones entre México y la Unión Europea: ¿el fin del desencuentro?”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, p. 79.

¹²²⁵ CHACÓN, Mario. “La nueva naturaleza de la diversificación: la negociación con Europa”. *Revista Mexicana de Política Exterior*, número 61, octubre, SRE e Instituto Matías Romero, México, 2000, pp. 116-117.

Una muestra del protagonismo que México ha alcanzado en la subregión (norte de América Latina, el Caribe y, en general, en toda América Latina) son los Documento de Trabajo de las Naciones Unidas, por medio de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) siguientes: Indicadores Sociales Básicos de la Subregión Norte de América Latina y el Caribe, 1950-1994. Distr. Limitada. LC7MEX/L.266, 17 de abril de 1995, Informe Anual de Actividades de la sede Subregional de la CEPAL en México, Distr. Limitada. LC7MEX/L.264, 1994 del 30 de marzo de 1995 y el Programa de Trabajo 1995 de la CEPAL, sede subregional en México, Distr. Limitada. LC7MEX/R.509, 8 de marzo de 1995, en los que este país en el marco de la CEPAL, organizó un encuentro de los países de esta subregión que tenía por objetivos realizar la difusión de estadísticas de tipo económico, comercial, geográfico y desarrollo social a nivel regional. En este encuentro patrocinado por México, también se evaluarían los progresos en estos campos y se propondrían encuentros, seminarios y conferencias para estudiar mejor estos aspectos.

Este acercamiento político se vio facilitado por el cambio de actitud de la CE hacia América Latina durante los años ochenta, motivado, en parte, por la adhesión de España y Portugal y por el fracaso de la cooperación con los países del grupo ACP.

Posteriormente, a finales de los años ochenta y principios de los noventa la política de acercamiento entre las dos regiones (en el marco del Diálogo de San José¹²²⁶) pasó a ser un objetivo secundario para la UE debido al surgimiento de otras prioridades como: el compromiso de los países de la CE de profundizar la integración, el Mercado Interior Único (MIU) y la inserción de Alemania del Este, la renegociación del acuerdo de Lomé, etc., decayendo otra vez el interés por Latinoamérica¹²²⁷.

Por su parte, México, después de ubicarse otra vez como última prioridad para política de la CE, se presentaba ante la UE con la apertura económica y la liberalización comercial realizada, insertado ahora en la economía internacional, a través de su ingreso al GATT, OCDE y TLCAN y además, presentándose a título individual y no a través del grupo de América Latina, lo cual eran elementos que México estimaba como méritos propios para restablecer la importancia de la relación con la UE.

En esta nueva era de interés mutuo, el diálogo político entre las dos partes se desarrolló considerablemente durante la vigencia del acuerdo marco, particularmente después de la visita oficial del presidente Salinas de Gortari a Bruselas del 25 de enero al 2 de febrero de 1990. En esta época, se mantuvieron contactos entre presidentes, ministros, comisarios y parlamentarios¹²²⁸.

De este modo, México y la UE han compartido puntos de vista en varias ocasiones. La colaboración europea con el Grupo Contadora en la solución de la crisis centroamericana fue decisiva. Un ejemplo destacado de la continuidad son los pro-

¹²²⁶ TENA, Javier. “La Conferencia de San José X. El diálogo de San José: la unión hace la fuerza”, *Boletín Económico ICE*, número 2416, del 13-19 de junio de 1994, pp. 1537-1538.

¹²²⁷ En el trabajo realizado por GADEA DUARTE, Rosario Santa, bajo el título “La Unión Europea en transición y sus implicaciones para América Latina”, se puede ver reflejado la actitud de la UE dándole más importancia a su proceso de integración y dejando de lado la relación con América Latina. Documento de Trabajo N° 39, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) Madrid, 1994.

¹²²⁸ LECOMTE, Jacques. “Las relaciones entre la Unión Europea y México: Tres generaciones de acuerdos de cooperación”, en *La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica*. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, p. 22.

blemas actuales que afectan a la subregión, como los refugiados¹²²⁹, la liberalización de mercado y la integración, que podrían ofrecer nuevas oportunidades para la cooperación. México se ha mostrado siempre a favor de promover el diálogo político sobre temas internacionales si existe mutuo interés¹²³⁰.

Una constancia de esta actitud sería que México apoyó la institucionalización de un diálogo político entre estos socios en el marco del mecanismo de Cooperación Política Europea (antes CPE, ahora PESC) de la CE a través del acuerdo marco del 26 de abril de 1991 celebrado con México, sobre la base del cual se han realizado reuniones periódicas a escala ministerial y parlamentaria. Los principales temas que se han discutido han sido la lucha contra la droga y los problemas del medio ambiente. De hecho, la cuestión de la droga ha aumentado en importancia, conduciendo a la firma, el 13 de diciembre de 1996, de un Acuerdo para la cooperación en materia de los precursores y sustancias químicas utilizados con frecuencia en la fabricación ilícita de estupefacientes o de sustancias psicotrópicas¹²³¹.

Las relaciones no gubernamentales y entre los partidos políticos de México y de la UE estaban poco desarrolladas. Las ONGs mexicanas han tendido a centrarse en asuntos internos o en las relaciones con EE.UU. Sin embargo, a pesar del carácter único del sistema de partidos de México, el Partido Revolucionario Institucional (PRI) hizo esfuerzos para establecer relaciones más estrechas con la Internacional Socialista, especialmente después de la llegada al poder del presidente Salinas de Gortari, más abierto al exterior que sus predecesores¹²³².

Por su parte, el Parlamento Europeo (PE) ha desempeñado un papel muy importante en el desarrollo de las relaciones políticas, incrementándose las relaciones interparlamentarias. El 11 de octubre de 1984, el PE decidió crear una delegación

¹²²⁹ ARMENDÁRIZ, Manuel. “Las relaciones de México y la Unión Europea. América Latina y la Unión Europea: construyendo el siglo XXI. Patricia Leiva, editor. Celare, México, 1996, p. 253.

¹²³⁰ ARMENDÁRIZ, Manuel. “Las relaciones de México y la Unión Europea”. América Latina y la Unión Europea: construyendo el siglo XXI. Patricia Leiva, editor. Celare, México, 1996, pp. 249 y 256.

¹²³¹ Véase el apartado de acuerdos que México tiene firmado con la UE y con cada uno de los Estados miembro sobre multitud de materias. Documentos Oficiales: Acuerdos celebrados por México con la UE y con los estados miembro, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997.

¹²³² LACOMTE, Jacques. Op. cit. p. 22.

especial para México y América Central, separándolos del resto de América Latina y aumentando la atención del PE a esta parte de la región. Entre 1991 y 1996, se celebraron cinco reuniones entre el PE y el Congreso mexicano, y en el mismo periodo, el órgano representativo de la UE emitió varios informes y resoluciones sobre México, concretamente sobre comercio y cooperación, deuda externa y reforma del Estado, el conflicto en Chiapas, derechos humanos y los derechos de los pueblos indígenas. De hecho, uno de los temas clave en las relaciones entre las dos partes ha sido el de los derechos humanos, concretamente, la inclusión de una "cláusula democrática" en los acuerdos de cooperación.

Entre los días 3 y 8 de diciembre de 1995, el PE envió una delegación a México, y en abril de 1996, por primera vez, fueron recibidos por el PE representantes de la Comisión de Derechos Humanos del Congreso Mexicano. Ambas visitas estaban relacionadas con la inclusión de una "cláusula democrática" en un futuro acuerdo de cooperación. La reciente negativa de México de aceptar directamente fondos de la Comisión para promover la democratización y los derechos humanos a través de la academia mexicana de derechos humanos (AMDH) ha revelado las dificultades que tradicionalmente han rodeado ese tema.

Puede decirse que el impacto político del Acuerdo ha sido favorable, pues ha permitido la creación de un marco propicio para el desarrollo de contactos. Además, es importante, para ambas partes, la consolidación del diálogo político en la segunda mitad de la década de los noventa, dada la coincidencia de puntos de vista en temas importantes, tales como el tráfico de drogas, el desarrollo social y económico de América Central, las relaciones con Cuba y la Ley Helms-Burton. En ese sentido, el 26 de noviembre de 1997 se firmó la "Declaración Interparlamentaria sobre Cooperación y Diálogo Político" entre el Congreso mexicano y el PE.

En suma, las relaciones de índole políticos entre estos dos socios, a pesar de la distancia, siempre han sido buenas. Sin embargo, no podemos omitir que han tenido sus altibajos. Por otro lado, en circunstancias especiales y debido a las exigencias históricas internacionales, la UE y México han estado a la altura exigida para proyectar un dialogo político conjunto y asumir grandes retos de forma conjunta. El acuerdo debía renovar esa complicidad y poner de manifiesto que su relación podía ser positiva tanto para Europa como para América Latina a pesar de sus intereses individuales.

3.- La negociación del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y México

En definitiva, en este apartado trataremos de exponer el procedimiento que siguieron las partes para poder llegar a un acuerdo definitivo, exponiendo las posturas y los puntos conflictivos de dicha negociación.

Según Enrique LOAEZA TOVAR, las negociaciones internacionales son en general “*relaciones entre los Estados que producen o derogan una norma jurídica*” y las negociaciones para llegar a un tratado son “*el procedimiento que llevan a cabo las partes para llegar a un acuerdo*”¹²³³. En este sentido, podemos decir que las negociaciones emprendidas por la UE y México para un nuevo Acuerdo eran con el fin de superar el anterior Acuerdo de 1991, y lo que se proponían hasta este momento era llegar a un verdadero Acuerdo de Asociación.

Algunos años después de que entrara en vigor el acuerdo de tercera generación, firmado en 1991, tanto la Unión Europea como México se mostraron interesados en superar el marco de relaciones establecidas en él. A mediados de los años noventa ambas partes recogían este propósito en sus documentos oficiales. Así tenemos que el Plan Nacional de Desarrollo Mexicano de 1995-2000 proponía “establecer un nuevo acuerdo integral con la Unión Europea, dándole prioridad a una zona de libre cambio”. Citando literalmente, parte de este documento declaraba lo siguiente:

*“Buscaremos establecer un nuevo acuerdo integral con la Unión Europea que garantice una interlocución permanente y productiva con ese centro del dinamismo mundial. Se dará prioridad a alcanzar un tratado de comercio libre y justo con la Unión, asegurar nuevos acuerdos y términos más favorables de cooperación, y establecer un diálogo político sobre asuntos bilaterales y los grandes temas mundiales”*¹²³⁴.

La Unión Europea, por su parte, expresaba, a través de un documento aprobado en un Consejo de Ministros, el 9 y 10 de diciembre de 1994 su intención de estrechar

¹²³³ LOAEZA TOVAR, Enrique. “Terminología usual en las relaciones internacionales”, Parte III, Tratados. Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1976, p.70, citado por RUIZ SÁNCHEZ, Lucía Irene. Las Negociaciones Internacionales. Facultad de Ciencias Políticas de la UNAM y la secretaría de Relaciones Exteriores, 2ª edición, 1995, p.14.

¹²³⁴ México, Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, México, Poder Ejecutivo Federal, 1995, pp. 13-14.

sus lazos con diferentes países y grupos de países de América Latina con los que se habían ratificado acuerdos de “tercera generación”, México entre ellos. En este documento, se asumía explícitamente la conveniencia de sustituirlos por acuerdos nuevos y más ambiciosos. De esta manera, el citado documento expresaba lo siguiente:

I.19. “El Consejo Europeo ratifica la voluntad, de la que queda constancia en el” documento base” de la UE sobre sus relaciones con los Estados de Latinoamérica y del Caribe, de dar vida a una nueva y amplia relación de colaboración entre ambas regiones. Insta al Consejo y a la Comisión a que establezcan lo más rápidamente posible, sobre la base del informe del Consejo, las condiciones para el pronto inicio de negociaciones con los Estados del MERCOSUR acerca de un “Acuerdo Marco Interregional” incluido un “Memorandum of Understanding”, y a que concreten con celeridad las reflexiones sobre la futura configuración mediante Acuerdos de las relaciones con México, así como el desarrollo de las relaciones con Chile”¹²³⁵

Después de estos actos, en mayo de 1995, representantes de México y de la UE reflejaron sus puntos de vista en la Declaración Conjunta Solemne, de la que ya hemos hablado, en la que se hacía referencia a tres cuestiones que serían el núcleo del nuevo régimen de relaciones: el establecimiento de un marco de dialogo político al más alto nivel, la creación de un régimen de relaciones comerciales basadas en la liberalización progresiva y recíproca de éstas, y la intensificación de la cooperación¹²³⁶.

El 25 de noviembre de 1999, los principales diarios mexicanos dedicaban sus titulares de primera plana a la noticia en la que se daban por terminadas las negociaciones para la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea¹²³⁷. También se anunciaba que quedaba por lograr la ratificación definitiva y que se esperaba que el Acuerdo entrara en vigor en

¹²³⁵ PRESIDENCIA DE LA UNIÓN EUROPEA. Conclusiones de la Presidencia de la Unión Europea. Cumbre Essen, 9 y 10 de diciembre de 1994. Además de estas conclusiones existen otras que se refieren al mismo tema; por ejemplo: las Conclusiones de la Presidencia de la Unión Europea. Cumbre de Corfú, inciso I.20 de 24 y 25 de junio de 1994, las Conclusiones de la Presidencia de la Unión Europea. Cumbre Cannes, inciso 5, de 26 y 27 de junio de 1995, las Conclusiones de la Presidencia de la Unión Europea. Cumbre Madrid, B. Relaciones Exteriores, América Latina de 15 y 16 de diciembre de 1995 y las Conclusiones de la Presidencia de la Unión Europea. Cumbre Florencia, inciso 5. América Latina y el Caribe de 21 y 22 de junio de 1996.

¹²³⁶ LOBEJÓN HERRERO, Luis Fernando. “El comercio México-Unión Europea ante la perspectiva de la creación de una zona de libre comercio”. *Boletín Económico ICE*, noviembre-diciembre, 2001, número 795, pp. 77-79.

¹²³⁷ Ver los diarios El Universal del 25 de noviembre de 1999, primera plana “Logran México y Europa TLC”, y La Crónica del 25 de noviembre de 1999, primera plana “Concluido el Tratado de Libre Comercio con Europa”.

julio del 2000, con el objetivo de conseguir la plena liberalización comercial para ambas regiones en el 2007 a excepción del sector agropecuario, que se abriría en el 2010¹²³⁸. La noticia sobre el acuerdo sería recibida con beneplácito por los diversos sectores de la iniciativa privada mexicana, puesto que se preveían potencialidades interesantes, como ingresar al mercado europeo 350 millones de personas, con un poder adquisitivo de 7.000 millones de dólares y en el que las exportaciones mexicanas gozarían de un trato especial. Sin embargo, esta noticia tenía puntos negativos, puesto que se aproximaba un año electoral en México, de cuyo comportamiento dependía el apoyo de algunos países europeos, ya que, hasta esa fecha, la mayor parte de los países europeos habían ratificado el acuerdo, a falta de algunos socios reticentes, entre ellos Italia quienes condicionaron la ratificación a los resultados electorales¹²³⁹.

Terminada la elección de forma transparente y quedando elegido de Presidente Vicente Fox, el calendario y el programa para el Acuerdo quedaron intactos, siguiéndose al pie de la letra sin ninguna alteración. Sin duda, éstos serían los mayores logros del Presidente Ernesto Zedillo: la alternancia del poder sin sobresaltos y el Acuerdo con la Unión Europea.

A.- La negociación del nuevo acuerdo con la Unión Europea: el proceso

El fin de las negociaciones se dieron con la firma de los acuerdos (global e interino) y la Declaración Conjunta, incluida en la Acta final, del 23 de julio de 1997; éstas fueron bastante más difíciles de lo que los negociadores mexicanos¹²⁴⁰, pensaron ya que suponían estas serían similares a las llevadas a cabo para el TLC con EU y Canadá, e incluso, se convencieron que serían más fáciles, pues, en realidad, con este socio los intereses eran menos importantes y los alcances políticos menos sensibles que en el TLC.

¹²³⁸ VILLEGAS M., Francisco Gil. “México y la Unión europea en el sexenio Zedillo”, en *Foro Internacional*, Volumen, XLI, octubre-diciembre, número 4, 2001, p. 819.

¹²³⁹ *Ibidem*.

¹²⁴⁰ la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), principal responsable de las negociaciones

Pero, a pesar de estas falsas expectativas, surgieron importantes problemas que prolongaron las negociaciones casi dos años, como: el método de negociación del acuerdo, la liberalización comercial y la condicionalidad política, implícita en la cláusula democrática, que la UE incluía en todos sus acuerdos de cooperación¹²⁴¹.

Quisiéramos clasificar los problemas que se presentaron a la hora de negociar el acuerdo en: *problemas de forma*, o sea, los que tuvieron que ver con las fases o etapas en que la misma negociación se llevaría a cabo, y *problemas de fondo*, los problemas que tuvieron que ver con el contenido que se incluiría en el acuerdo.

a).- Los problemas de forma

Primera propuesta. El primer problema relativo a la forma de negociación del acuerdo reflejaba la resistencia de algunos Estados miembro de la UE a que se negociara de forma inmediata la liberalización comercial por el temor de sentar un precedente que obligara a la UE a modificar sus acuerdos de cooperación con otros países o subregiones¹²⁴². Por esta razón, la UE proponía un método de negociación en dos etapas, comenzando por un acuerdo político y de negociación que sirviera de base a una liberalización comercial posterior. Además, la UE proponía postergar la negociación de aquellos aspectos cuya aceptación sería más difícil para los Estados miembro. De esta manera, el modelo se ajustaba al que se había empleado con éxito en las negociaciones con el Mercosur y Chile¹²⁴³.

En el debate para fijar la posición común entre los Estados miembro de la UE, afloraron puntos de vistas divergentes sobre la dimensión comercial del futuro acuerdo,

¹²⁴¹ LECOMTE, Jacques. "Las relaciones entre la Unión Europea y México: Tres generaciones de acuerdos de cooperación", en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, pp. 24-26, y SBERRO, Stéphan. "Las relaciones entre México y la Unión Europea: ¿el fin del desencuentro?", en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas Madrid, (IRELA), 1997, pp. 86-88.

¹²⁴² LECOMTE, Jacques. "Las relaciones entre la Unión Europea y México: Tres generaciones de acuerdos de cooperación", en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, p. 24.

¹²⁴³ SBERRO, Stéphan. "Las relaciones entre México y la Unión Europea: ¿el fin del desencuentro?", en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, p. 86.

sobre todo en el debate que se llevó en el COREPER y en el Grupo América Latina. Al respecto, había dos grupos de países: el grupo de países más liberalizador, encabezados por el Reino Unido y España, que defendían la idea de firmar un acuerdo comercial con México que estableciera una zona de libre comercio entre las dos partes. Para estos países, la existencia del TLC con EE.UU. y Canadá era un factor que desviaba el comercio mexicano hacia sus vecinos del norte y reducía la participación de la UE en los intercambios comerciales de México. El Reino Unido tenía la determinación de defender en general el libre comercio, que se revelaba en la defensa que este país hacía de la conveniencia de establecer acuerdos semejantes con otros países, como con Sudáfrica. En el caso de España, existía el interés concreto de defender una relación y un mercado, en los que tenía un gran interés, por razones de tipo histórico, cultural y político, tanto como específicamente comerciales. Además, España era uno de los países que más había resultado afectado por la crisis mexicana y la entrada en vigor del TLC¹²⁴⁴.

El grupo de países más proteccionistas, encabezados por Francia e Italia, defendían una tesis más proteccionistas. Estos países argumentaron que no se oponían a un acuerdo de apertura comercial con México, pero sentían inquietud por la falta de definición previa de la UE respecto al establecimiento de zonas de libre comercio con terceros países; para esos Estados, una política de apertura comercial indiscriminada sería dañina para UE; por ello, sostenían que, antes de liberalizar el comercio con México, se debía conocer no sólo los efectos que este acuerdo concreto tendría sobre la UE, sino también saber si se proyectaban hacer acuerdos similares con otros Estados. Esto llevó a que, en el debate interno comunitario, varios Estados miembros se opusieran a la creación de una zona de libre comercio entre la UE y México; en algunos casos, se inclinaban por la fórmula de la liberalización “*erga omnes*” . Además, los países más proteccionistas eran proclives a una negociación del Acuerdo en dos fases, como se había hecho en el mandato de negociación para el nuevo acuerdo con Chile¹²⁴⁵.

¹²⁴⁴ VELÁSQUEZ FLORES, Rafael. “Novedades y oportunidades de la relación de la Unión Europea con México”, en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdéz, México, 2001, p. 244.

¹²⁴⁵ ÁLVAREZ, Francisco de Miguel y MONTALBÁN CARRASCO, Juan Francisco. “Un nuevo modelo de relaciones Unión Europea-México (II)”, *Boletín Económico ICE*, número 2518, del 14 al 20 de octubre de 1996, pp. 26, y VELÁSQUEZ FLORES, Rafael. Novedades y oportunidades de la relación de la Unión Europea con México, en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdéz, México. 2001, p. 243-244.

Esta propuesta fue inaceptable para México. La negociación en dos etapas significaba relegar a un segundo plano el capítulo comercial, que, desde el punto de vista mexicano, tenía prioridad absoluta. En este sentido, podemos observar el peso que tuvo en la negociación la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI); de ahí la insistencia en el tema comercial. Por su parte, la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) ponía un acento más político y propugnaba limitar el ámbito de la negociación a “la utilización del potencial de complementación e intercambio que aún no había sido explotado cabalmente, por lo que era tiempo de situar estos nexos a la verdadera altura de las capacidades de ambas Partes”; éstas fueron las palabras del Secretario de Relaciones Exteriores durante la ceremonia de firma de la Declaración Conjunta Solemne entre la UE y México el 2 de mayo de 1995 en París¹²⁴⁶.

Siguiendo su misma línea, México argumentaba que los objetivos de su negociación con la UE eran diferentes de los que guiaban los acuerdos con el Mercosur y con Chile, y explicaba que los países del Cono Sur daban prioridad a la desgravación paulatina sobre la apertura drástica de fronteras propuesta por México, por lo que la propuesta de la UE correspondía a las referencias del Mercosur. En el caso de Chile, la cautela europea se justificaba por el delicado problema de las exportaciones agrícolas de este país, dificultad que no existía con México. En este sentido, la posición del gobierno de Ernesto Zedillo fue la de insistir en que “la generación de una zona de libre comercio entre México y la UE era sumamente positiva, entre otras cosas, porque no amenazaba la política agrícola común europea desde el momento en que México no ha sido un importante exportador de productos de ese sector a Europa”¹²⁴⁷.

En el fuero interno 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. Además, según SBERRO¹²⁴⁸, aquellos pensaban que lo que la Comisión percibía como un método comprobado de negociación, constituía para México una imposición previa por una de las Partes. Esta

¹²⁴⁶ Véase José Ángel Gurría, <http://www.jornada.unam.mx/1999/sep99/990926/gurria.html>. Palabras del Secretario de Estado en la firma de la Declaración Conjunta Solemne entre México y UE.

¹²⁴⁷ Véase sección “Economía”, Uno más Uno, 14 de mayo de 1996, p. 3.

¹²⁴⁸ SBERRO, Stéphan. “Las relaciones entre México y la Unión Europea: ¿el fin del desencuentro?”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, p. 87.

percepción se vio incrementada, en este sentido, cuando los portavoces de la Comisión advirtieron que se trataba de una situación de o todo o nada. Por lo tanto, la sensación percibida en esos momentos por los negociadores mexicanos era que México no podría influir sobre el método de negociación y que tendría que aceptar las condiciones europeas o abandonar la idea de un acuerdo, cuestión que México no estaría dispuesto a tolerar, por lo que propugnaría una negociación abierta sobre el particular.

Consciente de la fuerza negociadora que le daba la pertenencia al TLCAN, México manifestaba no tener prisa por firmar el Acuerdo, algo que era parte de su estrategia. Por su parte, la UE no deseaba prolongar las negociaciones más allá de 1997, pues tenía en su agenda la preparación para la introducción de la moneda única y la ampliación de la UE hacia el Este. En este ambiente, empezaron a surgir las declaraciones de ambas Partes para presionar y para hacer que cada estrategia diera sus frutos. Así, por ejemplo, se produjo la declaración de un portavoz del Comisario Manuel Marín, en la que decía que México debía decidir sin tardanza si deseaba un acuerdo comercial con Europa que incluyera el aspecto político y de cooperación, ya que después sería demasiado tarde para alcanzar este objetivo. El portavoz dejó claro que no sería posible cambiar el método de negociación propuesto por la UE, ya que éste era el resultado de la confluencia de los intereses comunitarios. Por otro lado, un diputado europeo de visita en México declaraba, por su parte, que, “si no arrancamos antes de junio de 1996, vendrá el abismo”¹²⁴⁹. Con este tipo de declaraciones la presión se hacía patente, aunque la premura del tiempo haría suavizar la posición de la UE.

En este contexto también empezaron a surgir diferencias entre los Estados miembro de la UE, precisamente durante la reunión del Consejo de Asuntos Generales, relativas a la rapidez y al grado de liberación comercial a negociar con México en el marco de este nuevo acuerdo de cooperación. Por ejemplo, en la reunión de ese Consejo, en su sesión del 26 de febrero de 1996, fue tratada la cuestión del acuerdo de libre comercio con México. En esa reunión, España, apoyada por el Reino Unido, defendió la propuesta de instaurar una zona de libre cambio con México en una sola fase. España expuso que la crisis mexicana afectó muy poco a las exportaciones de Estados Unidos hacia México, mientras que las exportaciones de la UE cayeron de forma significativa en comparación con EE.UU. en 1995, y agregaba que esa diferencia

¹²⁴⁹ ALONSO, Carlos. “Un acuerdo escurridizo”, *El País*, edición mexicana, 11 de abril de 1996, p. 3.

se debía a la desviación de comercio que causaba el TLC en ausencia de un acuerdo con la UE. Además España aseguraba que el TLC acabaría afectando a las exportaciones de servicios (especialmente, en construcción, finanzas y telecomunicaciones), y que las inversiones europeas encontrarían igualmente desventajas si no se seguía un acuerdo¹²⁵⁰.

La propuesta española no fue aceptada debido a la oposición de Francia, que mantenía sus recelos frente a la idea de libre comercio, quien argumentó que aún no se había estudiado suficientemente el impacto de una amplia liberalización; por lo tanto, se visualizaba una falta de consenso en el Consejo¹²⁵¹. También se siguió discutiendo sobre la conveniencia de negociar el acuerdo en dos fases: la primera, concentrada sobre el diálogo político y la cooperación económica, y la segunda, dedicada a la negociación comercial¹²⁵². Como se puede observar, este primer problema absorbió la atención de los Estados miembro para implicarse en el tema de la forma de la negociación. Por su parte, México esperaba la reacción y preparaba su respuesta¹²⁵³.

En suma, desde el principio, México defendió un proceso de negociación global y simultáneo, incluida una negociación inmediata sobre la liberación comercial; en otras palabras, una negociación rápida y en una sola fase¹²⁵⁴.

¹²⁵⁰ ÁLVAREZ, Francisco de Miguel y MONTALBÁN CARRASCO, Juan Francisco. “Un nuevo modelo de relaciones Unión Europea-México (II)”, *Boletín Económico ICE*, número 2518, del 14 al 20 de octubre de 1996, p. 27.

¹²⁵¹ El País, edición de México, de 27 de febrero de 1996, que titulaba en su artículo: “Francia bloquea en Bruselas el acuerdo de libre comercio entre Europa y México”.

¹²⁵² Cronología de las relaciones México-UE, en *La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica*, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, pp. 254-255.

¹²⁵³ Tras conocerse la falta de consenso en el Consejo de Asuntos Generales del 26 de febrero de 1996, la prensa y los medios de opinión mexicanos reaccionaron con alarma, presentándola en algunos casos como ausencia de voluntad para llegar al Acuerdo. Para tranquilizar a la opinión pública, el gobierno mexicano emitió un comunicado en el que recordaba que el objetivo de alcanzar un acuerdo, con base en la “Declaración Solemne Conjunta” de 2 de mayo de 1995, se mantenía por las dos partes, y precisaba que en Bruselas sólo se debatía, en los ámbitos internos de la UE, el procedimiento y el ritmo para la negociación del acuerdo, con diferencias lógicas entre los quince socios. (Comunicado de prensa (B-050) de la Secretaría de Relaciones Exteriores y de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Tlatelolco, DF, 27 de febrero de 1996.)

¹²⁵⁴ LOBEJÓN HERRERO, Luis Fernando. “El comercio México-Unión Europea ante la perspectiva de la creación de una zona de libre comercio”. *Boletín Económico ICE*, noviembre-diciembre, 2001, número 795, p. 79.

Segunda Propuesta. Después del rechazo mexicano a la primera propuesta prevaleció una actitud más hostil a un acuerdo con México, aunque posteriormente se flexibilizó la posición de gran parte de los Estados miembro de la UE. En febrero de 1996, la Comisión presentó una segunda propuesta, la cual consistía en la firma de un acuerdo provisorio, con un periodo de transición durante el cual una comisión mixta de gestión del acuerdo estudiaría la fórmula para llegar a un acuerdo de liberación definitivo¹²⁵⁵. La liberalización progresiva y recíproca del comercio fue aprobada por el Consejo de Asuntos Generales del 13 de mayo de 1996, y así, finalmente, el 25 de junio del mismo año, el Consejo de Ministros de la UE aprobaba el inicio de las negociaciones, para las cuales hubo que esperar un poco más de tiempo.

La propuesta de consenso de la presidencia italiana de crear un comité conjunto que más tarde se encargara de definir el alcance de la liberalización, se convirtió en el eje de las deliberaciones. Los países más liberalizadores (liderados por el Reino Unido y España) argumentaban que la creación de este comité conjunto podría retrasar indefinidamente la entrada en vigor de la liberalización comercial: temían que la existencia del comité supusiera básicamente una estrategia de dos fases y que por parte de la UE, las decisiones requirieran la unanimidad de los socios en dicho comité, lo que haría que el acuerdo quedara postergado. Al respecto, los asesores de la Comisión dieron una cierta satisfacción a la postura hispano-británica, al estudiar la fórmula del comité conjunto, decidiendo que la liberalización comercial en las mercancías debía adoptarse por mayoría cualificada y no por unanimidad de acuerdo el Artículo 113.4 del Tratado de la Unión Europea, y sólo la liberalización en el terreno de los servicios requería la unanimidad para ser una decisión de la UE.

Por lo tanto, una vez aceptada la idea del comité conjunto, se reabrió el debate para precisar la manera en que éste actuaría. El debate se planteó sobre la base de que las decisiones del comité se refirieran a dos capítulos diferentes: el de las mercancías (competencia de la Unión y no de los Estados) y el de los servicios (competencia de los Estados miembro). La primera posibilidad era que el comité adoptara una decisión única

¹²⁵⁵ Bajo la presidencia italiana (primer semestre de 1996) se intentó armonizar las posturas entre los Estados miembro de la UE, y se introdujo una propuesta de consenso, cuya pieza clave consistía en que el nuevo acuerdo debía fijar el objetivo de “liberalización comercial” y prever la creación de un comité conjunto que en su momento decidiría las modalidades de la liberación. (ÁLVAREZ, Francisco de Miguel y MONTALBÁN CARRASCO, Juan Francisco. “Un nuevo modelo de relaciones Unión Europea-México (II)”, *Boletín Económico ICE*, número 2518, del 14 al 20 de octubre de 1996, p. 27, y Agence Europe, 14 de febrero de 1996, p. 8.)

para la entrada en vigor de la liberalización en mercancías y servicios. Al respecto, los países más proteccionistas (liderados por Francia) apoyaron la tesis de la decisión única, o de dos decisiones simultáneas. Esta decisión única o la simultaneidad de las decisiones vincularía la liberalización en mercancías con la liberalización en servicios, que requería primero unanimidad y luego la ratificación individual de cada uno de los quince países. Con ello, los más proteccionistas intentaron que cualquier liberalización, incluso para las mercancías, se adoptara por unanimidad y quedara condicionada al proceso de ratificación de los quince países.

En cambio, la segunda posibilidad fue la que defendieron los países más liberalizadores: la desvinculación de las decisiones sobre liberalización en mercancías y servicios. Por razones técnicas, la Comisión apoyó esta solución, al pedir que se respetara la regla del Tratado de la Unión Europea que prescribe la mayoría cualificada para las decisiones sobre comercio de mercancías (Artículo 113.4 TUE); esta solución permitió decidir por mayoría cualificada de los Estados miembro la liberalización en el intercambio de mercancías, sin esperar a que se adoptara por unanimidad la misma decisión sobre los servicios (además, la decisión sobre las mercancías podía entrar en vigor de manera provisional, lo cual aceleraría el proceso: la Comisión propuso que las partes del acuerdo de competencia comunitaria se pusieran en marcha de manera anticipada hasta la ratificación del mismo)¹²⁵⁶.

Los días 14 y 15 de octubre de 1996, se celebró en Bruselas una ronda preliminar de contactos que permitió clarificar las posiciones de ambas Partes con vistas a la celebración del Acuerdo. La delegación de México estaba integrada por funcionarios de la SRE y de la SECOFI. La delegación de la UE estaba compuesta por representantes de la Comisión Europea y de los 15 Estados miembro.

Permítasenos hacer un paréntesis y explicar la duplicidad de representación por parte de la UE, así como la modalidad en el presente Acuerdo. De acuerdo con PALOMARES AMAT, estamos en presencia de un acuerdo de carácter mixto en base a los siguientes elementos:

¹²⁵⁶ ÁLVAREZ, Francisco de Miguel y MONTALBÁN CARRASCO, Juan Francisco. “Un nuevo modelo de relaciones Unión Europea-México (II)”, *Boletín Económico ICE*, número 2518, del 14 al 20 de octubre de 1996, p. 28.

- En primer lugar, ese carácter mixto se refleja claramente, en algunas ocasiones, en la misma denominación del acuerdo. Por ejemplo, el Acuerdo sobre los Intercambios Comerciales y la Cooperación Técnica entre la CEE y sus Estados miembros, de una parte, y la República Libanesa de otra.
- En segundo lugar, en otros casos, por el contrario, se hace necesario acudir a su articulado (opción a veces poco clarificadora). Por ejemplo, se puede apreciar el carácter mixto de un acuerdo concluido por la Comunidad, acudiendo al preámbulo en el que se suele enumerar cada uno de los Estados miembro de la Comunidad que, junto con el Consejo de las Comunidades Europeas, formarían una parte contratante, y el Estado con el cual se celebra el acuerdo, por la otra. Los acuerdos que no son mixtos no mencionan a los Estados miembro; sólo aparece el Consejo por el lado comunitario.
- En tercer lugar, los acuerdos mixtos vienen firmados por el representante de cada uno de los Estados miembro, así como por el Consejo de las Comunidades Europeas por una parte y por el representante del tercer Estado en cuestión, por la otra. En los acuerdos puramente comunitarios, es el Consejo quien firma en representación de la parte comunitaria.
- En cuarto lugar, las disposiciones sustantivas de los acuerdos mixtos también reflejan la presencia de esta dualidad (Estados miembro/Comunidad). En este sentido, en su articulado suelen aparecer alternativamente expresiones tales como “cada Estado miembro de la Comunidad”, “los Estados miembros de la Comunidad”, junto con la referencia a la Comunidad como tal.
- En quinto lugar, las disposiciones de los acuerdos referentes a la ratificación también muestran el mencionado carácter mixto (Artículo 75 del Acuerdo con Grecia).
- Finalmente, en sexto lugar, los acuerdos mixtos suelen incluir declaraciones interpretativas, en el acta final de la Conferencia que adopta el Acuerdo, sobre los términos “Partes Contratantes”¹²⁵⁷.

¹²⁵⁷ PALOMARES AMAT, Miguel. Los acuerdos internacionales concluidos entre las Comunidades Europeas y los países terceros mediterráneos, CEDECS Derecho, Barcelona, 2002, pp. 113-114.

En este contexto, la comisión mexicana afirmaba que su prioridad era la liberalización comercial, mientras que los representantes europeos seguían abogando por los capítulos referentes al diálogo político y la cooperación económica.

Por su parte, el 17 de octubre de 1996, el Secretario de la SECOFI, Herminio Blanco, confirmaba exigiendo que las negociaciones comenzaran por el aspecto comercial y afirmaba que “hemos expresado en todos los foros que para nosotros esta negociación es, sobre todo, una negociación comercial, que representa la más importante que se puede desarrollar entre México y la UE”¹²⁵⁸.

El 23 de noviembre de 1996, en vista de que la Comisión seguía insistiendo, en su segunda propuesta, en la firma de un acuerdo político antes de negociar los temas comerciales, las autoridades mexicanas propusieron otro método de negociación¹²⁵⁹. Esta nueva propuesta consistía en tres negociaciones simultáneas que abarcarían el diálogo político, la cooperación económica y la desgravación arancelaria. De esta manera, el acuerdo final integraría estos tres componentes, sin que ninguno pudiese ser objeto de un acuerdo separado. Fue así como el compromiso mexicano retomaba la idea

GALINSOGA por su parte, destaca como complemento a los anteriores, otros elementos. En primer lugar, los acuerdos mixtos comportan obligaciones de carácter financiero a la Comunidad. En segundo lugar, los mixtos son todos aquellos acuerdos en los que tanto la Comunidad como sus Estados miembro son partes. En tercer lugar, son mixtos todos aquellos acuerdos en los que los derechos y obligaciones de una parte se hayan dividido entre la Comunidad y sus Estados miembro en razón de que ostenten una y otras competencias complementarias para asumir la totalidad del acuerdo. En cuarto lugar, la referencia al fundamento normativo para la conclusión del acuerdo es un dato de interés para su caracterización, aunque no presente un carácter definitivo; por ejemplo, el artículo 113 es la base de los acuerdos comerciales concluidos por la Comunidad, aunque algunas veces se haya recurrido al artículo 111 (acuerdo con Líbano 1965). Lo anterior operaría en los acuerdos puramente comunitarios, aunque con el recurso al 235, se utilizó para los acuerdos concluidos con los PVD. En quinto lugar, la duración media de estos acuerdos era de tres años, después pasó a cinco y actualmente se celebran con duración indefinida. En sexto lugar, de acuerdo a sus órganos paritarios que son creados para el seguimiento y la aplicación de los acuerdos están los creados por los acuerdos comerciales. Al respecto, se trata de una comisión mixta, que se reúne generalmente una vez al año y que tiene poder de recomendación a las partes, de un órgano ejecutivo (como Consejo de Ministros del ACP-CE) con poder de decisión y sus mecanismos de funcionamiento, lo que supone una cierta madurez institucional, y por otro lado, están la mayor parte de los órganos que, con diversas denominaciones (Consejo de Asociación, Comité Mixto, Consejo de Cooperación), velan por la correcta aplicación del acuerdo. Por último, en séptimo lugar, el contenido del acuerdo respecto a sus obligaciones comerciales y financieras. En las primeras, se contempla un nivel mínimo de vinculación a través de la cláusula de la nación más favorecida, y en las segundas, a través de protocolos adicionales, lo cual marca un amplio grado de vinculación. (GALINSOGA JORDÁ, Albert. “El régimen jurídico de la cooperación de la Comunidad Europea con América Latina”, en *Annales*. Anuario del Centro de la Universidad Nacional de Educación a Distancia, Barbastro, 1986, pp. 184-188.)

¹²⁵⁸ MENA, Yadira. “Defiende México postura ante la UE”. Reforma, 18 de octubre de 1996.

¹²⁵⁹ Miguel Ángel Anacoreta Correia, Director para América Latina de la Comisión Europea, indicó que el interés del bloque comercial conformado por los 15 Estados de la UE era avanzar primero en el aspecto político y de cooperación, y en segundo lugar, en las negociaciones comerciales.

de un acuerdo provisorio formulado inicialmente por la Comisión, aunque bajo la forma de un plan de acción cuya primera etapa no duraría mas de treinta días, pasados los cuales se negociaría un acuerdo único y global, tal y como lo deseaba México¹²⁶⁰.

Esta propuesta era aceptada de forma satisfactoria por ambas Partes por motivos. En el caso de la UE, porque su propuesta de dos etapas quedaba aceptada por México. En ese sentido, se abarcaría el aspecto político tan exigido por ésta y el aspecto comercial que tuvo que cederlo. En el caso de México, el acuerdo era aceptable, porque este país entraba en la negociación en lo relativo a la forma de la negociación, hacía propuestas y éstas eran aceptadas, y porque se aceptaba la negociación sobre el aspecto comercial, tan exigido por los representantes mexicanos. En este sentido, se confirmaba lo dicho por Luis Fernando LOBEJÓN, en el sentido de que “las autoridades mexicanas contribuyeron de forma significativa a que se redujeran las discrepancias que dificultaron la consecución de un nuevo Acuerdo, al permitir que la negociación se dividiera finalmente en dos fases y al aceptar que se incluyera una cláusula”¹²⁶¹.

De esta guisa, el Consejo de Ministros de la UE aprobaba el 14 de abril de 1997 el esquema general y la mecánica de negociación de un Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con México. En ese mismo acto, se establecía que se firmarían: *a) un Acuerdo Global* (que incluyera la cooperación económica, el diálogo político y la liberalización comercial), que no entraría en vigor hasta que no se comenzara con la negociación de la liberalización comercial, *b) un Acuerdo Interino*, para negociar los temas que estaban bajo la jurisdicción comunitaria. Por otra parte, el Consejo Conjunto propuesto por México negociaría la liberalización comercial en el marco de este Acuerdo, y *c) una Declaración Conjunta*, que obligaría a ambas Partes a emprender las negociaciones para la liberalización comercial “global”, para bienes (bajo la jurisdicción comunitaria) y servicios (bajo la autoridad de los Estados miembros).

De acuerdo a los avances que se han descrito, el 8 de diciembre de 1997 se alcanzó un compromiso definitivo, que se saldó con la conclusión de dos instrumentos:

¹²⁶⁰ Véase “Propuestas de México para reanudar pláticas con la UE”, *El Financiero*, 26 de noviembre de 1996, p. 27.

¹²⁶¹ LOBEJÓN HERRERO, Luis Fernando. “El comercio México-Unión Europea ante la perspectiva de la creación de una zona de libre comercio”. *Boletín Económico ICE*, noviembre-diciembre, 2001, número 795, p. 80.

el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global) y el Acuerdo Interino. Con esa aprobación, se sentaron las bases de sendos Consejos Conjuntos encargados de supervisar la puesta en práctica de cada uno de los textos. También se firmaría una Declaración conjunta, que serviría para garantizar la “globalidad” de las negociaciones comerciales y servicios¹²⁶².

Permítasenos explicar un poco una de las razones de peso por la que se da esta duplicidad de Acuerdos. En primer lugar, porque la propuesta mexicana fue hecha en esos términos, es decir, tres aspectos (político, cooperación económica y desgravación arancelaria) y en segundo lugar, por una cuestión de competencias en la UE.

La separación establecida entre el denominado Acuerdo Global y el Acuerdo Interino constituía una novedad importante respecto a la orientación previa de la Política Comercial Común. De esta forma, el Acuerdo Interino sólo afectaba al comercio internacional de bienes, que era un ámbito de decisión de competencia comunitaria, por lo que no se necesitaba la unanimidad de los países miembros de la UE, sino solamente de una mayoría cualificada¹²⁶³. Al respecto la disposición comunitaria en la que se puede observar la asignación de competencias a la Comunidad relativas a nuestro tema y que citamos, literalmente es el artículo 133 del Tratado de Amsterdam, que dice:

“La política comercial común se basará en principios uniformes, particularmente por lo que se refiere a las modificaciones arancelarias, celebración de acuerdos arancelarios y comerciales, la consecución de la uniformidad de las medidas de liberalización, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, y, entre ellas las que deban adoptarse en caso de dumping y subvenciones”¹²⁶⁴

Gracias a ese importante detalle, las medidas contempladas en ese Acuerdo se han podido aplicar casi de forma inmediata; es lo que sería un *fast track* en EE.UU. En el Acuerdo Global, por su parte, se recogieron todas las cuestiones que no eran de la

¹²⁶² DE MATEO, Fernando. “México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea”, *Comercio Exterior*, México, noviembre de 1999, pp. 569-570.

¹²⁶³ Con relación a esta atribución de competencias tanto a los Estados como a la Comunidad, en el seno de en la UE, véase: PALOMARES AMAT, Miguel. Los acuerdos internacionales concluidos entre las Comunidades Europeas y los países terceros mediterráneos, CEDECS Derecho, Barcelona, 2002, pp. 39-53.

¹²⁶⁴ Los artículos del TCE que expresamente prevén la competencia de la Comunidad para celebrar acuerdos internacionales con terceros países u organizaciones internacionales son: 111 UEM, 133 política comercial, 170 I+D, 174 medio ambiente, 181 cooperación al desarrollo y 310 acuerdos de asociación.

competencia comunitaria, como ocurre con el comercio internacional de servicios. De esta forma, dicho Acuerdo requería el respaldo unánime de los Parlamentos nacionales de cada uno de los Estados miembro, lo que complicaba su tramitación, impidiendo su aplicación en un plazo razonablemente corto¹²⁶⁵.

De este modo, las negociaciones tuvieron lugar los días 10 y 11 de junio de 1997¹²⁶⁶. Tras los dos días de negociaciones, se logró un acuerdo casi completo en todos los temas. En las siguientes semanas, se solucionaron todos los flecos que aún existían y así, el día 23 de julio, como hemos mencionado, se llevó a cabo la rúbrica del acuerdo. Posteriormente, en noviembre, el acuerdo fue aprobado definitivamente por el COREPER, y el 8 de diciembre del 1997, se producía la firma oficial por parte del Vicepresidente de la Comisión Europea, Manuel Marín, y los Ministros de Asuntos Exteriores de los 15 Estados miembro bajo Presidencia luxemburguesa por la parte europea, y por el Secretario de Relaciones Exteriores de México, José Ángel Gurría, y el Secretario de Comercio, Herminio Blanco. De este modo, parte del proceso se encaminaba hacia la culminación de la primera fase de las negociaciones y quedaba todo listo para empezar las negociaciones sobre el contenido del acuerdo, dando paso a los problemas de fondo.

b).- Problemas de fondo

Otros problemas que inicialmente se presentaron en la negociación del Acuerdo Unión Europea-México, además de la liberalización comercial¹²⁶⁷ y la cooperación económica y política, venían determinados porque México deseaba negociar algo más

¹²⁶⁵ LOBEJÓN HERRERO, Luis Fernando. “El comercio México-Unión Europea ante la perspectiva de la creación de una zona de libre comercio”. *Boletín Económico ICE*, noviembre-diciembre, 2001, número 795, p. 80.

¹²⁶⁶ La delegación mexicana fue encabezada por el embajador de México ante la UE, Manuel Armendáriz, con la presencia del Subsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales de la SECOFI, Jaime Zabloudsky. El equipo de negociadores de la UE fue dirigido por Miguel Anacoreta Correia, Director para América Latina de la Comisión Europea.

¹²⁶⁷ Sobre la liberalización comercial entre la UE-México, hubo un arduo debate en el seno de la UE entre los países más liberalizadores y los más proteccionistas, sobre si este acuerdo con México era una zona de libre comercio, lo que deseaban que se constituyera países como España y Reino Unido, o una postura un tanto ambigua como la “liberalización bilateral recíproca y progresiva” que permitía acercarse a la idea del libre comercio, condición ésta por la que pugnaban países como Francia. (ÁLVAREZ, Francisco de Miguel y MONTALBÁN CARRASCO, Juan Francisco. “Un nuevo modelo de relaciones Unión Europea-México(II)”, *Boletín Económico ICE*, número 2518, del 14 al 20 de octubre de 1996, pp. 29-30)

que un Acuerdo de carácter no-preferencial. Indicaba que las barreras comerciales europeas constituían el principal obstáculo para el incremento de sus exportaciones y se oponía al nuevo SPG que, desde su perspectiva, discriminaba los países en una fase de desarrollo relativamente alto; por lo tanto, la meta principal de México era el establecimiento del libre comercio y, por tal motivo, no creía necesario un nuevo Acuerdo de cooperación económica¹²⁶⁸.

La esperanza de recibir condiciones diferentes a los demás países de la región se basaba esencialmente en la percepción mexicana de la situación especial del país. De hecho, México era un país de múltiples pertenencias: a) en primer lugar, formaba parte de América Latina, pero su identidad estaba en gran medida condicionada por su estrecha y cada vez más intensa asociación con América del Norte, b) sus lazos con el Primer Mundo, así como con otras regiones del planeta, estaban más desarrollados que los de la mayoría de sus vecinos latinoamericanos, tal como refleja su pertenencia a la OCDE y a la APEC, y, c) por otra parte, aunque estuviera vinculado a EEUU a través del TLC¹²⁶⁹, la política exterior mexicana no sigue automáticamente los lineamientos de la política exterior estadounidense, tal como ha quedado claro con la disputa en torno a la Ley Helms-Burton¹²⁷⁰.

Por todo esto, y por ser miembro fundador del BERD, México esperaba un trato diferenciado por parte de la UE. De hecho, México era el único país latinoamericano, junto con Chile, que había insistido en la negociación de un acuerdo individual y el establecimiento de una "asociación" más que un acuerdo preferencial con la UE que tuviera en cuenta niveles de desarrollo dispares.

¹²⁶⁸ LECOMTE, Jacques. "Las relaciones entre la Unión Europea y México: Tres generaciones de acuerdos de cooperación", en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, p. 24.

¹²⁶⁹ BLANCO MENDOZA, Herminio. "Relaciones hispano-mexicanas y el Acuerdo de Asociación con la UE", *Economía Exterior*, primavera 2000, número 12, p. 33.

¹²⁷⁰ Con relación a dicha ley, véase ROY, Joaquín, "España y Cuba: una relación muy especial", en El espacio Iberoamericano, ROY, Joaquín y MARCH, Juan Antonio (Editores). Centro de Estudios Internacionales UB/ Instituto de Estudios Ibéricos, Universidad de Miami, Barcelona, 1996, pp. 185-224, GRATIUS, Susanne. "Cuba: un caso aparte en la política exterior de la Unión Europea", en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México, 2001, pp. 261-272, y DE LA CÁMARA, Manuel. "La ley Helms Burton", Boletín Económico ICE, número 2502, del 27 de mayo al 2 de junio de 1996, pp. 23-32.

También surgieron diferencias sobre la cuantía del déficit comercial de México con la UE, resultantes de significativas divergencias estadísticas provenientes de diferentes criterios para el manejo de los datos por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México (SECOFI) y de la Oficina de Estadística de la UE (*Statistical Office of the European Communities*, EUROSTAT). La no aceptación por México de la cláusula democrática al inicio no facilitó la preparación del Acuerdo¹²⁷¹.

La agricultura, pese a su rango marginal en los intercambios, fue inicialmente uno de los puntos más problemáticos para algunos países europeos. Sobre este sector, ya hemos comentado su complejidad en la negociación y cómo los dirigentes mexicanos convencieron a sus colegas europeos de que México no era un peligro para Europa en este tema. Además, un estudio de la Comisión de abril de 1996 (informe realizado por los servicios de la Comisión), titulado “Un área de libre comercio entre la Unión Europea y México”, afirmó que los sectores concretos en que la Unión Europea podría sufrir consecuencias negativas representarían un pequeño porcentaje de los intercambios comerciales que tendrían lugar entre México y la UE dentro de un acuerdo de libre cambio¹²⁷². Por su parte, la industria textil y del calzado planteaba problemas a España, Grecia y Portugal, de ahí la reticencia al acuerdo por lo que se refería a este sector¹²⁷³.

México deseaba protegerse contra la posibilidad de ver ingresar a su mercado interno productos “europeos” originarios de los países de la Convención de Lomé, mientras que los europeos temían que México sirviera de trampolín a las exportaciones de EU o Canadá hacia Europa. Esto explicaba, en parte, lo problemática que fue la negociación inicial.

También surgieron diferencias en cuanto a la protección de inversiones. En relación a la negociación de este tema, México y la Comisión Europea plantearon que debía ser tratado bajo la jurisdicción de la Comisión, mientras que Alemania, Francia,

¹²⁷¹ LECOMTE, Jacques. Op. cit., pp. 24, 25 y 26.

¹²⁷² ÁLVAREZ, Francisco de Miguel y MONTALBÁN CARRASCO, Juan Francisco. “Un nuevo modelo de relaciones Unión Europea-México (I)”, *Boletín Económico ICE*, número 2517, del 7 al 13 de octubre de 1996, p. 30, y ÁLVAREZ, Francisco de Miguel y MONTALBÁN CARRASCO, Juan Francisco. “Un nuevo modelo de relaciones Unión Europea-México (II)”, *Boletín Económico ICE*, número 2518, del 14 al 20 de octubre de 1996, p. 29.

¹²⁷³ SBERRO, Stéphan. “Las relaciones entre México y la Unión Europea: ¿el fin del desencuentro?”, en *La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica*. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, p. 88.

los Países Bajos y el Reino Unido consideraban que debería de ser competencia de los países miembro. Finalmente, México consideraba importante no otorgar a los europeos concesiones negadas a los EU, con lo que el petróleo y otros sectores quedaron automáticamente excluidos de la negociación,

Otro tema de duro debate fue que México se oponía a las exigencias de la UE en el tema político, ya que ésta preveía un capítulo político y un diálogo basado en el respeto a los derechos humanos y a los principios democráticos, buena gestión gubernamental y el Estado de Derecho, así como la inclusión de la cláusula democrática. Dicho capítulo permitiría rescindir el acuerdo en caso de graves violaciones a los derechos humanos o suspensión del proceso democrático¹²⁷⁴.

A pesar de estas diferencias, el compromiso de un nuevo Acuerdo Marco se formalizó el 2 de mayo de 1995 con la "Declaración Conjunta" de París. Esta declaración señalaba que la profundización de las relaciones requería un nuevo acuerdo político, comercial y económico, en el que se incluyera un diálogo político reforzado al más alto nivel; un marco favorable al desarrollo de la inversión y de los intercambios de bienes y servicios, incluyendo una liberalización progresiva y recíproca conforme a las reglas de la OMC, y la intensificación de la cooperación empresarial, ambiental, industrial, científica y tecnológica. Se trataba, pues, de un tipo de acuerdo diferente al TLC, ya que este sólo incluía la liberalización comercial entre los tres socios.

De este modo, la evolución de las negociaciones se desarrolló positivamente, debido, entre otros aspectos, a la importancia que le otorgó la UE a un posible impacto negativo del TLC sobre los flujos de comercio e inversiones entre México y la UE, inquietud que se reflejó en muchos de los documentos mencionados anteriormente.

Por último, sin lugar a dudas, la cláusula democrática sería el problema más serio con el que se toparía la negociación para el acuerdo UE-México, quizás a la que más tiempo le dedicarían los especialistas políticos y la que lograría paralizar los encuentros entre negociadores. Dedicaremos especial atención a este tema central.

¹²⁷⁴ SBERRRO, Stéphan. “Las relaciones entre México y la Unión Europea: ¿el fin del desencuentro?”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, p. 89.

4.- La Cláusula Democrática en el Acuerdo de Asociación México-UE

El Acuerdo México-UE rompió precedentes en ambos lados del Atlántico. No había, y no parece que vaya haber pronto, otro acuerdo tan ambicioso entre la UE y un país no europeo, es decir un país que no esté en la lista de espera para ingresar a la UE. Se dice que existen cerca de cien acuerdos preferenciales de los países comunitarios con otros países, pero ninguno se acerca en alcance y cobertura al que México logró¹²⁷⁵. Sin duda, existen acuerdos de asociación con países que se encuentran a la espera de ser miembros de la UE, acuerdos muy completos, pero todos ellos exigen al país candidato que adopte la legislación comunitaria antes de gozar de las ventajas del trato comercial¹²⁷⁶.

De acuerdo con la normativa europea, se exige que la llamada “cláusula democrática” figure en todos los acuerdos de la UE posteriores a mayo de 1995. Ésta fue una condición que se impuso al Acuerdo con México, que llamó considerablemente la atención de los medios.

Citando la disposición en la que se encuentra contenida la mencionada cláusula, encontraremos que dice lo siguiente:

“El respeto a los principios democráticos y a los derechos fundamentales, tal como se anuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, inspira las políticas internas e internacionales de las partes y constituye un elemento esencial del presente acuerdo”¹²⁷⁷.

¹²⁷⁵ CHACÓN, Mario. “La nueva naturaleza de la diversificación: la negociación con Europa”. *Revista Mexicana de Política Exterior*, número 61, octubre, SRE e Instituto Matías Romero, México, 2000, p.120.

¹²⁷⁶ Un ejemplo de estos Acuerdos de Asociación lo encontramos en el Acuerdo que firmó la UE con Túnez, en el cual se incluían, no sólo temas de índole económica, comercial y de cooperación, sino también temas de contenido político. (NÚÑEZ VILLAVERDE, Jesús A. “El Acuerdo de Asociación entre la UE y Túnez”, *Boletín Económico ICE*, número 2480, del 27 de noviembre al 3 de diciembre de 1995, pp. 29-36.)

¹²⁷⁷ Artículo 1 del Título I del Acuerdo de Asociación entre UE y México. Esta disposición encuentra su fundamento en:

El Preámbulo del Tratado de la Unión Europea, que dice: “Confirmando su adhesión a los principios de libertad, democracia y respeto de los derechos humanos y de las libertades fundamentales y del Estado de Derecho”, y,

Artículos F, apartado 2, del tratado de la UE, que dice: “La Unión respetará los derechos fundamentales tal y como se garantizan en el Convenio Europeo para la Protección de los Derechos Humanos y de las

De este modo, veremos cómo este requisito jurídico se transformó en un importante obstáculo para esta negociación.

Históricamente, la inclusión de la cláusula democrática ha sido motivo de discrepancias en las relaciones entre México y la UE. Así, el Acuerdo de 1975 tuvo un contenido político muy limitado, aun cuando se hacía una pequeña referencia al hecho de que el Acuerdo estaba “basado en la libertad, la igualdad y la justicia”¹²⁷⁸. Esta escasa mención de la cuestión democrática en el Acuerdo, según Lawrence WHITEHEAD, se debió, por una parte, a que la UE daba prioridad a los aspectos de la diplomacia comercial en sus relaciones exteriores antes que a otros aspectos, y, por otro, a que dadas las características autoritarias del sistema político mexicano, cualquier referencia a esta cuestión hubiera resultado inaceptable¹²⁷⁹.

En el caso del Acuerdo Marco de Cooperación de 1991, el contexto era diferente. Era el fin de la Guerra Fría, y la política europea se dirigía hacia los países del Este que iniciaban procesos económicos y políticos de transición hacia el mercado y hacia la democracia y los derechos humanos. En ese entonces, como ahora, la UE tenía como práctica la inclusión de esta cláusula en todos los acuerdos firmados por ella. De este modo, la insistencia en el caso mexicano era por motivos de preocupación de la UE, lo que la llevó a emitir una resolución a través de PE, el 17 de marzo de 1989, sobre el fortalecimiento de las relaciones comerciales entre la CEE y el nuevo gobierno de Salinas de Gortari, y de esta manera empezar a tratar el tema. En el primer punto, la resolución decía:

“...se alegra por el inicio de un pluralismo político real, confirmado por los resultados de las elecciones presidenciales del 6 de julio de 1988, y confía en que esto sea un signo del comienzo de un proceso de mayor democratización y transparencia en todos los ámbitos institucionales y políticos del país, del que resulten un mayor control por parte de la sociedad de los poderes del

Libertades Fundamentales firmado en Roma el 4 de noviembre de 1950, y tal y como resultan de las tradiciones constitucionales comunes a los estados miembros como principios generales del Derecho comunitario”, entre otros. Tratado de la Unión Europea firmado el 7 de febrero de 1992, en Tratado de la Unión Europea y Tratados Constitutivos de las Comunidades Europeas, Edición preparada por MANGAS MARTÍN, Araceli. Tecnos, Madrid, 1992, 5ª edición.

¹²⁷⁸ Ver el Preámbulo del Acuerdo de 1975.

¹²⁷⁹ WHITEHEAD, Laurence. “Pobre México, tan lejos de Noordwijk” : Las relaciones políticas entre México y la Unión Europea vistas desde Europa”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, p. 54.

Estado y una disminución en las lacras que minan el desarrollo económico y la paz social de México”.

A pesar de estas afirmaciones, el acuerdo de 1991 no incluyó la cláusula democrática ante la negativa mexicana de aceptar una condición que se consideraba perjudicial para su soberanía. Lo máximo que consiguió la CE fue que se hiciera alguna mención sobre la democracia y los derechos humanos en el Preámbulo del Acuerdo, el cual decía en una parte: “el beneficiario principal de la cooperación es el hombre y por ello debe promoverse el respeto de sus derechos”¹²⁸⁰. De esta manera, se conseguía alguna alusión a la cláusula y, por la otra, se evitaba suspender el acuerdo en caso de violaciones graves a estos derechos.

Por lo que respecta a la inclusión de esta cláusula en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, las discrepancias más importantes surgieron en torno a la posibilidad de condicionar el cumplimiento de éste al respeto de un clima de libertad política, incluyendo una cláusula democrática, y de unas condiciones laborales mínimas (a través de una cláusula social). La UE defendió la inclusión de ambas cláusulas, en tanto que México se oponía frontalmente a esa posibilidad por considerarla impropia de una relación entre iguales, incluso un acto de humillación¹²⁸¹.

Pero México también se oponía a las exigencias de la UE en el tema político, ya que preveía no sólo un capítulo político y la inclusión de la cláusula democrática, sino todo lo que conllevaba éste, un diálogo basado en el respeto de los derechos humanos y de los principios democráticos, una buena gestión gubernamental y el Estado de Derecho y la suspensión del acuerdo por la suspensión del proceso democrático, lo que para el país azteca resultaba intolerable.

Para entender la actitud de México sobre la oposición de la cláusula en el Acuerdo, sería necesario, según Lucía Irene RUIZ SÁNCHEZ, al referirse a las negociaciones diplomáticas, entender y conocer los principios que guiaban la política

¹²⁸⁰ Véase el Preámbulo del Acuerdo.

¹²⁸¹ LOBEJÓN HERRERO, Luis Fernando. “El comercio México-Unión Europea ante la perspectiva de la creación de una zona de libre comercio”. *Boletín Económico ICE*, noviembre-diciembre, 2001, número 795, p. 79.

exterior mexicana¹²⁸². Esos principios están incorporados, a partir de 1989, en la fracción X del Artículo 89 constitucional, y son los siguientes:

“...la autodeterminación de los pueblos; la no intervención; la solución pacífica de controversias; la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales; la igualdad jurídica de los Estados; la cooperación internacional para el desarrollo, y la lucha por la paz y la seguridad internacional”.

México siempre ha contribuido a aplicar estos principios en sus relaciones con otros Estados, por lo cual consideraba una violación a estos principios la propuesta de la UE¹²⁸³. De este modo, así como la UE tenía sus principios, México tenía los suyos, y en este iter, tenían un gran problema.

Como hemos comentado con anterioridad, no era la primera vez que el tema de la condicionalidad¹²⁸⁴ generaba roces entre ambas Partes. A parte de los Acuerdos de 1975 y 1991, se abrió la polémica con motivo de la Adhesión de México a la OCDE. En la primera ocasión, México había salido victorioso de la demanda europea de inclusión de esta cláusula, pero, en 1994, la oposición vino de Francia, Reino Unido y los países nórdicos, que habían emitido argumentos en contra de la adhesión de México. Se expresó en un principio, y así lo defendieron los líderes mexicanos, que México ingresaba en esta organización por motivos económicos y no por cuestiones políticas, y agregaban que el debate nunca se había abierto por principios democráticos, ni siquiera cuando ingresó España o Turquía en la Organización. Además, esta cláusula no figuraba en los estatutos de la OCDE.

Así las cosas, se tendía a olvidar que la OCDE nació por motivos políticos en la Guerra Fría, y que en lo que se basaba era en la no interferencia en las leyes del mercado y la democracia plural. Otra cosa de la que se tenían que olvidar en este contexto era el impacto negativo del conflicto de Chiapas, los asesinatos de Luis Donaldo Colosio (23 de marzo 1994), candidato del PRI a la presidencia, y de José

¹²⁸² RUIZ SÁNCHEZ, Lucía Irene. Las Negociaciones Internacionales. Facultad de Ciencias Políticas de la UNAM y la secretaría de Relaciones Exteriores, 2ª edición, 1995, p. 87.

¹²⁸³ Véase SEPÚLVEDA AMOR, Bernardo. “Política exterior y Derecho Internacional: los fundamentos de una política de Estado”. *Comercio Exterior*, núm. 6, junio, México, 1999, pp. 549-559.

¹²⁸⁴ Véase PALOMARES AMAT, Miguel. Los acuerdos internacionales concluidos entre las Comunidades Europeas y los países terceros mediterráneos, CEDECS Derecho, Barcelona, 2002, pp. 191-193.

Francisco Ruiz Massieu, Secretario General del PRI (28 de septiembre 1994), mientras se desarrollaba la adhesión¹²⁸⁵.

De esta forma, planeaban los fantasmas de la adhesión de México a la OCDE en las negociaciones para el acuerdo entre México-UE, de ahí las exigencias de la UE.

Al excluir la dimensión interna del respeto a la democracia y a los derechos humanos del ámbito de la condicionalidad, México lo hacía por varias motivaciones:

- *Razones de principios*, pues, por un lado, las exigencias de la UE representaban un intervencionismo moderno y, por el otro, eran contrarias a los principios de la política exterior de México, que consagraba la no injerencia y la no intervención en asuntos internos. De hecho, la exigencia de la cláusula impuesta por la UE era parecida a la certificación en materia de narcotráfico impuesta por EE.UU. a los países latinoamericanos¹²⁸⁶.
- *Por razones pragmáticas*, pues México había dejado de ser una excepción en América Latina en el aspecto de violencia política y de tráfico de drogas, lo que le convertía en un país afectado. Ante esta vulnerabilidad y una mayor interferencia por parte del PE en el conflicto de Chiapas, México se negaba a abrir las puertas a dicha intervención; por eso; en un nivel pragmático, se temía que la cláusula permitiera la injerencia política de la UE en el ámbito interno, creando también un precedente para las exigencias de Estados Unidos.

Por último, existió un efecto psicológico, que se traducía en que México siempre había gozado de cierta inmunidad en lo relativo a su política interna. De hecho, México nunca conoció los años negros de guerra sucia y dictadura militar muy habituales en América Latina; además, Europa nunca tuvo que aceptar miles de refugiados políticos mexicanos. Por esto y por su historia, aunque fuera poco democrática, México tenía una

¹²⁸⁵ SBERRO, Stéphan. “Las relaciones entre México y la Unión Europea: ¿el fin del desencuentro?”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, p. 89.

¹²⁸⁶ María Cristina ROSAS señala al respecto, que las relaciones Norte-Norte reciben un tratamiento distinto por parte de la UE (por ejemplo, sin condicionamientos, como la cláusula democrática que, en cambio, sí fue un requisito ineludible para México) que las relaciones Norte-Sur (con países en desarrollo) y Norte-Este (con los países de Europa Oriental) (ROSAS, María Cristina. “Las relaciones comerciales internacionales de la Unión Europea”, en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México, 2001, p. 110.)

excepcionalidad reconocida y, por tal motivo, la exigencia impuesta por la UE era difícil de aceptar.

Otro argumento en contra de la cláusula era el hecho de que difícilmente cabía imaginar que México exigiese enviar observadores a una elección europea o actuar como mediador entre los independentistas vascos de ETA y el gobierno español, o entre el Ejército Republicano Irlandés (IRA) y los gobiernos Británico e Irlandés, por ejemplo. Por esta razón, lo contrario sería inconcebible para el gobierno mexicano, ya que dejaría sin sentido la estrategia de considerarse y ser considerado entre las naciones industrializadas. Esto explica el rechazo a la financiación europea de la labor de la Comisión Nacional de Intermediación (CONAI) en la pacificación de Chiapas en 1996 y en el proyecto de la Academia Mexicana de Derechos Humanos para vigilar la transparencia de las elecciones del 6 de julio de 1997¹²⁸⁷.

Además de las disensiones entre México y la UE, surgieron también diferencias importantes entre los países integrantes de ésta en torno al alcance y las características del nuevo marco de relaciones, no sólo en el aspecto comercial, sino también en lo referente a la cláusula democrática. En el primer aspecto, un grupo importante de estos países, encabezados por Francia, defendía el mantenimiento de unas condiciones similares a las establecidas en el acuerdo de 1991, negándose a admitir la posibilidad de profundizar en las relaciones comerciales. El principal argumento utilizado por estos países para oponerse a esa posibilidad era su temor a que dicha liberalización afectase negativamente a algunos sectores sensibles de la Unión Europea.

En lo referente a la cláusula, los procesos de ratificación, del lado europeo, sufrieron avances y retrocesos debido a que las circunstancias de México, a los ojos europeos, así lo justificaban. La situación de los derechos humanos en México hizo que los parlamentarios europeos y los miembros de varios parlamentos nacionales decidieran estudiar más a fondo el acuerdo y las condiciones vigentes en México para dar su visto bueno al mismo. Antes de ese momento, fue necesario realizar una serie de contactos con el Parlamento Europeo y con el Consejo de la Unión Europea para

¹²⁸⁷ SBERRO, Stéphan. “Las relaciones entre México y la Unión Europea: ¿el fin del desencuentro?”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, pp. 90-91.

explicar la situación y expresar las acciones que el gobierno de México estaba tomando al respecto.

Como muestra de la dificultad para allanar este camino, basta señalar que sólo hasta el 18 de julio del 2000, el Parlamento italiano ratificó el Acuerdo, el cual ya había sido aprobado por el Parlamento Europeo el 6 de mayo de 1999 y por el Senado de la república el 20 de marzo del 2000. De esta forma, en el 2000, México quedaba sujeto a su comportamiento electoral en cuanto a la aprobación de algunos países europeos para ratificar de manera definitiva el Acuerdo.

Para el 1 de julio de 2000, en vísperas de los comicios que decidirían el futuro político de México, el acuerdo ya había sido aprobado por casi todos los Estados miembro de la UE, pero los representantes italianos condicionaron su aprobación a los resultados electorales del 2 de julio. Ante estos resultados electorales, el parlamentario italiano Rocco Buttiglioni, quien participó como observador en los comicios mexicanos, anunció el 3 de julio que la ratificación definitiva del Tratado por parte de Italia sería ya una mera cuestión de trámite, y que la aplicación de la cláusula democrática ya no sería la predominante para el futuro de las nuevas relaciones entre México y los países miembros de la UE¹²⁸⁸.

Por lo que respecta a la actitud individual de los países miembros de la UE, tenemos que las posiciones de los países de la Unión Europea, tanto al inicio como en el desarrollo de la negociación, fueron diversas, aunque al final vendrían a unificarse esas diferentes actitudes. Así, por ejemplo, la aceptación del acuerdo con México daba en ocasiones más ánimos en el aspecto comercial, y menos, y con más obstáculos, en el tema de la cláusula democrática. Los socios de la Unión coincidían en ampliar el marco de las relaciones con México. No obstante, existían diferencias en cuanto a los posibles alcances del nuevo Acuerdo, que iban desde la ampliación del Acuerdo Marco de Cooperación de 1991 hasta una zona de libre comercio, y en el caso de la cláusula, las posiciones variaron. Sólo baste ver casos como los de Italia y Suecia. De este modo, tenemos la postura de cada socio:

¹²⁸⁸ BITTIGLIONI, R. “Inminente aprobación definitiva al acuerdo global del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México: Se despejó el camino tras el éxito en el proceso electoral mexicano”. *El Economista*, 4 de julio del 2000, p. 31, VILLEGAS M., Francisco Gil. “México y la Unión europea en el sexenio Zedillo”, en *Foro Internacional*, Volumen, XLI, octubre-diciembre, número 4, 2001, p. 819.

- *Alemania*. El Gobierno alemán veía con simpatía la celebración del nuevo Acuerdo México-UE, ya que se inscribía en el proceso de redefinición de su política hacia América Latina. En el caso de la cláusula, no sería un opositor encarnizado.
- *Austria*. Apoyaba la conclusión de un nuevo Acuerdo, aún cuando era proclive a una negociación en dos etapas, obviamente exigiendo la inclusión de la cláusula en esa primera etapa. Sin embargo, se observaba su tendencia a sumarse a una decisión de la mayoría. Austria ocuparía la Presidencia del Consejo de Ministros de la UE el segundo semestre de 1988.
- *Bélgica*. Se había caracterizado por no tener una posición clara en un primer momento, aunque después se sumaría a la mayoría.
- *Dinamarca*. Era favorable a una liberalización comercial, pero mostró dudas durante el proceso y era proclive a apoyar una propuesta consensuada. Este país no rechazó el acuerdo bajo la condición de la cláusula democrática exigida a México
- *España*. Fue el más dinámico promotor para la celebración de un nuevo Acuerdo México-UE. Asimismo, era favorable a una negociación equilibrada que abarcara, simultáneamente, todos los temas. No le puso condiciones democráticas al gobierno mexicano¹²⁸⁹.
- *Finlandia*. De manera general, la política exterior finlandesa favorece la liberalización, por lo que apoyaba el Acuerdo con México, pero se sumaría al resto en lo que se refería a la cláusula.
- *Francia*. Se oponía al establecimiento de zonas de libre comercio, ya que desde su perspectiva, debilitaría el avance de la liberalización multilateral; además, pretendía controlar las atribuciones de la Comisión en materia de negociaciones

¹²⁸⁹ Una muestra de la firme posición favorable al Acuerdo de la UE con México por la parte española la dejaba clara el Vicepresidente Segundo y Ministro de Economía y Hacienda, Rodrigo Rato, al manifestar que este Acuerdo sería beneficioso para su país con base a la multitud de ventajas de todo tipo que traería dicha conclusión. (RATO, Rodrigo. “Un nuevo marco para el comercio entre España y México”, *Economía Exterior*, primavera 2000, número 12, pp. 7-10.) Véase también, BOTAS, Ramón. “La empresa española tras el Acuerdo UE-México”, *Economía Exterior*, primavera 2000, número 12, pp. 112-121.

comerciales. Fue curiosa la posición francesa, ya que fue el país que impulsó el inicio del Acuerdo con la firma de la Declaración Conjunta y después le vemos imponiendo exigencias en lo comercial. Al final, cambiaría de postura¹²⁹⁰.

- *Grecia*. Era proclive a apoyar la decisión de la mayoría, aunque mantenía sus reservas hacia un posible acuerdo de libre comercio, sobre todo por las posibles afectaciones en la rama textil y de transporte marítimo. Su oposición fue mas por lo comercial que por lo político.
- *Italia*. Al principio, no había expresado una postura clara respecto al Acuerdo y tendía a sumarse a las posiciones de la mayoría, aunque después sería una de los mayores defensores de la inclusión de la cláusula en el Acuerdo.
- *Irlanda*. Era favorable a la celebración de un Acuerdo amplio y ambicioso entre México y la UE. Sin embargo, su apoyo había sido discreto y proclive a sumarse al consenso.
- *Luxemburgo*. De manera general, tendía hacia una ampliación de las relaciones de la Unión con México, aunque se había mostrado cauteloso en expresar un apoyo explícito y contundente incluso en el aspecto político.
- *Países Bajos*. A pesar de que su gobierno era favorable a la liberalización comercial internacional, mantenía una posición reticente en cuanto a los temas agrícolas.
- *Portugal*. Apoyaba una nueva relación México-UE. Portugal se inscribía en el conjunto de países comunitarios que defienden la preservación de la preferencia comunitaria, en contraposición al libre comercio.
- *Reino Unido*. Era abiertamente favorable a la celebración del nuevo Acuerdo entre México y la UE, lo más amplio y ambicioso posible. Este país se convertiría en defensor del Acuerdo debido a los importantes acuerdos que tenía firmados con México y a las inversiones en este país. Por ello, no exigió la inclusión de la cláusula, aunque al final se sumaría al resto de sus socios.

¹²⁹⁰ ÁLVAREZ, Francisco de Miguel y MONTALBÁN CARRASCO, Juan Francisco. “Un nuevo modelo de relaciones Unión Europea-México (II)”, *Boletín Económico ICE*, número 2518, del 14 al 20 de octubre de 1996, p. 33.

- *Suecia*. Respalda una relación más amplia entre México y la UE, pese a que, en un principio, dudaba en mostrar un apoyo decidido. Sin embargo, su gobierno había declarado que la cláusula democrática resultaba indispensable¹²⁹¹.

De esta manera, durante los primeros meses de 1998 se jugó la suerte del Acuerdo; finalmente, la posición clara de México respecto a su compromiso con el respeto de los derechos humanos y en especial hacia la paz en Chiapas logró el apoyo de los europarlamentarios para que el proceso de ratificación siguiera su cauce.

A pesar de esta resistencia de México a la inclusión de la cláusula, su actitud ahora era distinta. Es verdad que, en un principio, fue de rechazo total, pero ahora las cosas estaban cambiando, no sólo en el país, sino en la mentalidad de los dirigentes políticos. Esto lo podemos ver durante las fases iniciales del proceso de negociación del nuevo Acuerdo. México parecía dispuesto a aceptar la condicionalidad política de la UE en contraste con su actitud del pasado. De hecho, en ocasión de la VI Reunión Ministerial Institucionalizada UE-Grupo de Río, celebrada los días 6 y 7 de abril de 1997 en Noordwijk (Países Bajos), el Secretario de Relaciones Exteriores, José Ángel Gurría, había declarado que “ciertamente, México está completamente de acuerdo con la UE en su determinación por la promoción de la democracia y los derechos humanos en el mundo entero”.

Sin embargo, concientes de la verdadera dificultad de México para aceptar la cláusula, los negociadores europeos indicarían que la misma no tenía carácter de imposición, sino de mutuo compromiso¹²⁹², como lo expresaba un alto funcionario de la UE: “en Noordwijk, el canciller mexicano insistió sobre el carácter recíproco de la cláusula democrática. Nos encanta que lo hayan hecho. Algo que hemos repetido hasta el cansancio a los representantes de México. Esa cláusula no es una injerencia externa

¹²⁹¹ Véase ÁLVAREZ, Francisco de Miguel y MONTALBÁN CARRASCO, Juan Francisco. “Un nuevo modelo de relaciones Unión Europea-México”, *Boletín Económico*, número 2518, del 14 al 20 de octubre de 1996, pp. 26-33, El País, edición México, de 27 de febrero de 1996, que titulaba su artículo al respecto “Francia bloquea en Bruselas el acuerdo de libre comercio entre Europa y México”, El Proyecto de Directivas para la negociación de un acuerdo entre México y la UE de la Comisión, del segundo semestre de 1995 y VELÁSQUEZ FLORES, Rafael. “Novedades y oportunidades de la relación de la Unión Europea con México”, en *Las relaciones exteriores de la Unión Europea*, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdéz, México, 2001, pp. 244-245.

¹²⁹² WHITEHEAD, Lawrence. “Pobre México, tan lejos de Noordwijk”: Las relaciones políticas entre México y la Unión Europea vistas desde Europa”, en *La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica*. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, p. 56.

en asuntos internos de un país, es un compromiso recíproco de ambas partes (...) Si el TLC, en lugar de ser un acuerdo meramente comercial, tuviera una cláusula democrática, el gobierno de México dispondría actualmente de un buen instrumento jurídico para defender a los trabajadores migratorios mexicanos y amenazados en EE.UU.”¹²⁹³.

Para reforzar este cambio de actitud, el Gobierno de Ernesto Zedillo adoptó, en 1996 y 1997 medidas muy importantes para atender el problema de las cláusulas condicionantes sobre democracia y derechos humanos del nuevo Acuerdo. Por ejemplo, el apresuramiento para negociar y pactar la reforma política del sistema electoral mexicano el 25 de julio de 1996, con un espectacular resultado en las elecciones de 1997, cuando el PRI perdió por primera vez en su historia la mayoría absoluta en la Cámara de Diputados así como el gobierno de la Ciudad de México; dicho resultado tuvo un papel fundamental tanto en la buena recepción en el ámbito internacional, como en el proceso para liberar de los obstáculos que hasta esa fecha habían tenido las negociaciones del nuevo acuerdo entre México y la UE.

En ese mismo sentido, se había realizado la creación en junio de 1990, durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, de la Comisión Nacional de Derechos Humanos (CNDH), encargada de atender quejas de la ciudadanía por presuntas violaciones a tales derechos en todo el territorio nacional, la cual sirvió para apuntalar el cumplimiento de México de las cláusulas solicitadas por el Acuerdo con la UE. En los dos casos, había importantes precedentes para satisfacer las cláusulas condicionantes del Preámbulo del Acuerdo, sin que por ello quedarán afectadas los principios de autodeterminación y no intervención, tradicionalmente defendidos por la política exterior mexicana¹²⁹⁴.

Por lo tanto, los avances de México, tanto en su desarrollo político hacia la democracia, como en el respeto de los derechos humanos, permitieron trabajar sobre bases sólidas para la cooperación política con la UE¹²⁹⁵.

¹²⁹³ Véase Proceso N° 1067, 13 de abril de 1997, p. 48, y ÁLVAREZ, Francisco de Miguel y MONTALBÁN CARRASCO, Juan Francisco. “Un nuevo modelo de relaciones Unión Europea-México (II)” *Boletín Económico ICE*, número 2518, del 14 al 20 de octubre de 1996, p. 31.

¹²⁹⁴ VILLEGAS M., Francisco Gil. “México y la Unión europea en el sexenio Zedillo”, en *Foro Internacional*, Volumen, XLI, octubre-diciembre, número 4, 2001, pp.825-826.

¹²⁹⁵ Este aspecto de la cláusula democrática y los derechos humanos se consideraron por algunos sectores mexicanos como el aspecto más atractivo del Acuerdo. De esta manera, el gobierno mexicano se protegería de posibles presiones, por ejemplo del gobierno de EE.UU. y de algún grupo político de

A.- La redacción de la Cláusula Democrática

Inicialmente, se determinó mantener la redacción que la UE adoptaba normalmente para la cláusula democrática: “El respeto a los principios democráticos y a los derechos fundamentales, tal como se anuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, inspira las políticas internas e internacionales de las partes y constituye un elemento esencial del presente acuerdo”. Por otra parte, esta fórmula clásica había sido aceptada por un gran número socios de la UE.

Al iniciar las negociaciones, el 10 de junio de 1997, el equipo mexicano abrió la discusión sobre la cláusula democrática, proponiendo excluir del Acuerdo Interino “la disposición que permitía la suspensión del acuerdo”. De este modo, mientras no se concluyeran las negociaciones para la liberalización comercial, ninguna de las partes estaría en posición de cancelar el acuerdo ante la trasgresión de las disposiciones relativas a la democracia y los derechos humanos. Con esto, probablemente se retrasaría cualquier posible sanción hasta después de la presidencia de Ernesto Zedillo a finales del año 2000¹²⁹⁶.

La parte europea se vio obligada a rechazar dicha propuesta, cuya aprobación habría causado la indignación del PE. A pesar de esto, los negociadores de la Comisión compensaron esta posición inflexible cediendo en dos puntos adicionales defendidos por los mexicanos: la fórmula “es lo que inspira las políticas internas e internacionales de las partes” fue sustituida por “inspira las políticas de las dos partes”, y se permitió a la parte mexicana agregar una declaración unilateral en la que planteaban los principios que define su política exterior y recalcar, entre otros puntos, su compromiso con la no intervención y la igualdad jurídica de los Estados¹²⁹⁷.

ultraderecha, para resolver el conflicto de Chiapas de forma inmediata. De esta manera se resolvería el conflicto de forma pacífica y en el tiempo necesario sin repercusiones graves.

¹²⁹⁶ WHITEHEAD, Lawrence. “Pobre México, tan lejos de Noordwijk”: Las relaciones políticas entre México y la Unión Europea vistas desde Europa”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, pp. 56 y 57.

¹²⁹⁷ Ver Proceso, n° 1077, 22 de junio de 1997.

En esencia, la posición mexicana destacaba la defensa de la democracia y los derechos humanos en el ámbito internacional, al tiempo que invocaba la no intervención como defensa contra una injerencia externa en nombre de estos valores¹²⁹⁸.

Se puede afirmar que, en su negociación con la UE, era la primera vez que México aceptaba conversar sobre la inclusión de una cláusula de tanta sensibilidad política en un acuerdo internacional. A pesar de las reservas, inicialmente la actitud dominante en México fue la de aceptación. Se argumentaba que rechazar esta cláusula equivaldría a admitir que la democracia y los derechos humanos no eran respetados en el país azteca, y se entendía que la aplicación de la cláusula sería poco probable¹²⁹⁹.

El 17 de febrero de 1996, el embajador de México ante la UE, Manuel Armendáriz, anunció la aceptación de la cláusula democrática por su país¹³⁰⁰. Sin embargo, este anuncio se difundió en círculos europeos y no entre la opinión pública mexicana, por temor a provocar una respuesta adversa. El 17 de octubre de 1996, el Secretario de Comercio, Herminio Blanco, declaraba en México que la negociación era únicamente comercial, aunque reconocía que se tratarían algunos puntos políticos antes de avanzar con aquella¹³⁰¹.

A pesar de los esfuerzos del gobierno mexicano por minimizar la importancia de la negociación política, el Presidente de la Comisión de Relaciones Exteriores de la Cámara de Diputados solicitó revisar, en marzo de 1997, la cláusula propuesta por la UE mediante la cual se condicionaba la firma del acuerdo comercial con México para no caer en actitudes injerencistas¹³⁰². El 7 de abril de 1997, pese a la oposición de algunos sectores políticos a la cláusula, el Secretario de Relaciones Exteriores anunció,

¹²⁹⁸ CHACÓN, “Mario. La nueva naturaleza de la diversificación: la negociación con Europa”. *Revista Mexicana de Política Exterior*, número 61, octubre, SRE e Instituto Matías Romero, México, 2000, p.120.

Véase la Declaración Unilateral de México sobre artículo 1 en el texto del Acuerdo

¹²⁹⁹ SBERRO, Stéphan. “Las relaciones entre México y la Unión Europea: ¿el fin del desencuentro?”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, p. 91.

¹³⁰⁰ Véase Agence Europe, 17 de febrero de 1996, p. 8.

¹³⁰¹ FLORES, Armando. “Será sólo comercial el acuerdo entre México y la UE”. *El Economista*, 17 de octubre de 1996.

¹³⁰² Ver “Se consulta cláusula de la UE para signar pacto comercial”, *El Financiero*, 26 de marzo de 1997.

en nombre del gobierno, que México aceptaría las condiciones políticas de la UE y, en concreto, la cláusula democrática.

Para finalizar, el 12 de junio de 1997, los negociadores mexicanos dieron por concluido el proceso de negociación, tras haber acordado con sus contrapartes europeas el texto de los acuerdos sometidos a la aprobación del Comité de Representantes Permanentes (COREPER), que en un principio se opuso, a través de los representantes de Austria, Dinamarca, Francia, Grecia y Reino Unido, por las alteraciones a la cláusula democrática, argumentando que la modificación introducida por México la limitaban al plano internacional. En cambio, Alemania, ahora, Francia e Italia apoyaban la cláusula, pues afirmaban que ésta cumplía su propósito; con todo ello, los 12 Estados restantes expresarían posteriormente su satisfacción con ésta¹³⁰³. Al final, después de este proceso, se terminaría por aceptar esta cláusula democrática en los términos negociados para satisfacción de ambas Partes¹³⁰⁴.

III.- Naturaleza y estructura del Acuerdo de Asociación México-Unión Europea

Según SBERRO, la opción política era la que podría ofrecer mayores beneficios a México. Con el fin de asegurar el interés europeo en el país latinoamericano frente a competidores de otras regiones como los países del Este o del Mediterráneo, era preciso fortalecer esa dimensión política de la relación y rechazar la idea puramente económica o comercial, lo que hubiera ocasionado un alejamiento de México respecto a la UE, puesto que, al fin y al cabo, la relación comercial entre estos socios era poco significativa¹³⁰⁵.

¹³⁰³ WHITEHEAD, Lawrence. “Pobre México, tan lejos de Noordwijk”: Las relaciones políticas entre México y la Unión Europea vistas desde Europa”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), 1997, p. 58.

¹³⁰⁴ La cláusula quedaría redactada en los siguientes términos: Artículo 1, Fundamento del Acuerdo: “El respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales, tal como se enuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, inspira las políticas internas e internacionales de las partes y constituye un elemento esencial del presente acuerdo”.

¹³⁰⁵ SBERRO, Stéphan. Las relaciones entre México y la Unión Europea: ¿el fin del desencuentro?”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1997, p. 95.

Centrarse en lo puramente económico hubiera carecido de sentido en la medida en que un Acuerdo de estas características con la UE sería poco importante en esos términos en comparación con el TLCAN. Por eso, los mayores beneficios parecían radicar en la dimensión política e institucional, como un contrapeso político con respecto a EE.UU., lo que le daría a México el mecanismo adecuado para romper el aislamiento del país y crear las condiciones necesarias para una futura negociación latinoamericana e incluso hemisférica más autónoma de EE.UU. Por ello, decantarse por la inclusión de vía política significaría una revisión de las prioridades de la política exterior mexicana y de su soberanía. Además, la negación en la negociación de este aspecto hubiera significado por una parte, cerrarse a una de las oportunidades más interesantes en la historia de las relaciones de este país latinoamericano, y por otra, en el caso de la negación de la cuestión democrática, hubiera representado que México todavía no había superado este aspecto tan importante en la vida de los países democráticos. De ahí que, además de los aspectos económico, comerciales y de cooperación, el Tratado sea interesante por la cuestión política.

En este apartado, expondremos de forma concreta los aspectos relacionados con la naturaleza, las características y la estructura del acuerdo, centrándonos en los aspectos que regula para determinar su naturaleza.

1.- Naturaleza y características del Acuerdo de Asociación México-Unión Europea

El acuerdo firmado es el primero de este tipo negociado por la UE con un país de América Latina y se engloba dentro de los llamados Acuerdos de cuarta generación o de cooperación avanzada (firmados por la UE hasta ahora), además de con México, tan sólo con Mercosur y con Chile. Pero el de México incorpora aspectos novedosos que los dos últimos no contienen. En este Acuerdo, las partes acordaron un esquema que implicaba un tipo de relación global, dividiéndose en tres capítulos: el político, el de cooperación y el comercial. Por ello, la naturaleza del texto del Acuerdo está redactada en esos términos, lo que se puede percibir con una simple lectura, y podemos afirmar que claramente tiene connotaciones políticas, lo que constituye el aspecto novedoso del acuerdo.

A pesar de que los negociadores mexicanos del Acuerdo se esforzaron al máximo en subrayar que éste era de naturaleza estrictamente comercial y de ninguna manera política, como así lo manifestaba y deseaba el Secretario de la SECOFI, Herminio Blanco, el 17 de octubre de 1996, cuando insistía en que las negociaciones comenzarían por el aspecto comercial y decía: “hemos expresado en todos los foros que para nosotros esta negociación es sobre todo una negociación comercial que representa la más importante que se puede desarrollar entre México y la UE”¹³⁰⁶, conforme se avanzaba en la negociación se terminaría incluyendo al final en el Acuerdo el aspecto político tan requerido por la UE.

Siguiendo con la naturaleza de este Acuerdo, se había comentado bastante si era un tratado comercial, político, o ambos, o si tenía implicaciones de otra naturaleza. Si se atiende a las materias que éste regula, lo será de carácter comercial, político y de cooperación, sin lugar a dudas, aunque, a decir verdad, también existieron numerosas motivaciones políticas por las que se realizó el Acuerdo¹³⁰⁷ (que ya hemos comentado anteriormente), e incluso podríamos decir que es cultural, humanitario, laboral o ambiental, etc., porque incorpora aspectos relacionados con estas materias y son ellas las que le dan ese carácter. En este sentido, estamos ante un Acuerdo con una gran dosis de humanismo (pues incluye disposiciones sobre la cooperación con los refugiados guatemaltecos), cultura (incorpora artículos sobre la cooperación en educación), ciencia, la tecnología y la cultura, y aspectos sociales¹³⁰⁸, pues hasta se hace alusión a la Declaración de la Cumbre Mundial para el Desarrollo social celebrada en Copenhague de 1995, que los estados están comprometidos a poner en práctica.

¹³⁰⁶ MENA, Yadira. “Defiende México postura ante la UE”. Reforma, 18 de octubre de 1996.

¹³⁰⁷ Al respecto, podemos decir que la constitución de la zona de libre comercio por medio de este Acuerdo, al igual que el NAFTA, también se debió a motivaciones políticas, principalmente, por ejemplo, la lucha de la UE frente a la constitución de otros bloques comerciales como el americano o el asiático. Además, existieron motivos de cada socio frente a esta situación internacional y que cada parte tuvo desde el punto de vista interno, que fueron los que les empujaron a celebrar dicho acuerdo. Por mencionar alguno, como una alternativa a la gran potencia americana, el caso de México, y como una lucha por la hegemonía comercial mundial, el caso de la UE. Dichas razones están ampliadas y las hemos expuesto en otro apartado de este trabajo.

¹³⁰⁸ Al referirse a la OIT, Acosta afirma que esta organización se funda sobre el principio de que la paz universal y permanente sólo puede basarse en la justicia social. (ACOSTA ESTÉVEZ, José A. El sistema jurídico de la Organización Internacional del Trabajo y el Derecho español, CEDES, Barcelona, 1997, p. 39).

Por otro lado, en el presente acuerdo encontramos dos Partes, la Unión Euro-pea y sus 15 Estados miembro y México, ambos sujetos de Derecho Internacional, que han exteriorizado su voluntad al crear un acuerdo internacional (tratado). Es un acuerdo bilateral por una parte¹³⁰⁹, México-UE, sobre todo en materia comercial, en la que la Unión tiene plenas competencias, pero también pensamos que es multilateral, puesto que se tuvieron que negociar aspectos entre México y cada uno los Estados miembro de la UE (en los aspectos de la inversión, propiedad intelectual, etc., tuvieron que ser aprobado por los Parlamentos de estos Estados de la UE)¹³¹⁰.

El Acuerdo lo han hecho por escrito, redactando un original en once lenguas igualmente auténtico: alemana, danesa, española, francesa, finesa, griega, inglesa, italiana, neerlandesa, portuguesa y sueca, regido por el Derecho Internacional, que cuenta con tres instrumentos jurídicos: 2 acuerdos (global e interino y una acta final), denominado Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y de Cooperación entre la UE y México, porque las materias sobre las que versa son principalmente éstas. No sólo está regido por el Derecho Internacional general, sino que está sometido a él. De ahí las referencias a la Declaración Universal, en materia de derechos humanos y libertades fundamentales, o a las normas de la OMC en materia comercial.

En suma, el acuerdo aquí aludido, aunque es perfectamente comercial, político y de cooperación, regula otras materias. Según se desprende de sus disposiciones, se dirige a la creación de una zona de libre comercio, pues, en esencia, se trata de un acuerdo de libre comercio (de Asociación), es bilateral y está regido por el Derecho Internacional. Desde la perspectiva comunitaria, es un acuerdo mixto, debido a la participación de los Estados miembro, junto a las instituciones que tienen atribuido el *Treaty Making Power*”¹³¹¹.

¹³⁰⁹ VELÁSQUEZ FLORES, Rafael. “Novedades y oportunidades de la relación de la Unión Europea” en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México, 2001, p. 246.

¹³¹⁰ DE MATEO, Fernando. “México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea”, *Comercio Exterior*, México, noviembre de 1999, p. 571.

¹³¹¹ GALINSOGA JORDÁ, Albert. “El régimen jurídico de la cooperación de la Comunidad Europea con América Latina”, en Annales. Anuario del Centro de la Universidad Nacional de Educación a Distancia, Barbastro, 1986, pp. 184-188, y DE MATEO, Fernando. “México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea”, *Comercio Exterior*, México, noviembre de 1999, p. 571.)

2.- Estructura del Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y México

La estructura o composición del texto oficial del Acuerdo es la siguiente: en realidad, no es un solo texto, sino que son tres instrumentos que constituyen un solo Acuerdo. De esta manera, tenemos un Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros(UE), por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos (México), por la otra (Acuerdo Global o mixto, por la dualidad de competencias entre la Comunidad y los Estados miembro). Anterior al Acuerdo Global, se firmó un Acuerdo Interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio (Acuerdo Interino o puramente comunitario por la exclusividad de competencias de la Comunidad), que recoge únicamente aquellas cuestiones del Acuerdo Global de competencia comunitaria, esencialmente las referidas al comercio de bienes, con el objetivo de que pudieran entrar en vigor rápidamente al no requerir ratificación de los Parlamentos nacionales¹³¹² (de hecho, el Acuerdo Interino estaba vigente desde el 1 de julio de 1998, mientras que el Acuerdo Global para inicios del 2000 aún no lo estaba al no haber concluido todos los Estados miembro el proceso de ratificación¹³¹³). El acuerdo también conlleva una Acta Final, que forma parte integra del acuerdo y que contiene una serie de declaraciones conjuntas y unilaterales por parte de la UE y de México¹³¹⁴.

Desde un punto de vista general, el Acuerdo Global consta de: un Preámbulo, 60 Artículos distribuidos en 8 Títulos, y unas Disposiciones Finales ubicadas en el Título VIII. Tiene, además, una Acta Final, en donde se pueden localizar 8 Declaraciones, ya sean comunes o unilaterales. Después, viene el Acuerdo Interino, en el que se puede localizar el tema de la liberalización comercial, la contratación pública, competencia, propiedad intelectual y las disposiciones institucionales. Por último, contiene las listas de los productos y servicios en los que recae la desgravación de cada Parte, por cierto,

¹³¹² Para una mejor comprensión sobre la cuestión de acuerdo mixto o puramente comunitario, nos remitimos a la parte final del apartado problemas de forma de este trabajo.

¹³¹³ VARELA BELLIDO, Manuel. “El acuerdo de libre comercio entre la UE y México”. *Boletín Económico de ICE*, nº 2647, del 20 al 26 de marzo de 2000, p. 31.

¹³¹⁴ DE MATEO, Fernando. “México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea”, *Comercio Exterior*, México, noviembre de 1999, pp. 569-570.

como en todo Tratado de esta naturaleza, amplísimas. A continuación, se expone la estructura del Acuerdo de forma detallada.

Preámbulo.- En primer lugar, se hace mención de las Partes Contratantes, lo que nos hace visualizar que hay una exposición de la UE y de los 15 Estados miembro por una parte, y por la otra, México. En este Preámbulo, se hace especial referencia, aunque de manera muy general, a unos “considerandos”, en los cuales se encuentran contenidos los principios y aspiraciones del Acuerdo. Es, pues, ahí, donde se ponen de manifiesto los vínculos históricos de las partes y el desarrollo de la relaciones entre Europa y América Latina, entre las que destacan, especialmente, las mantenidas con México a través de los Acuerdos firmados con la UE. Se hace especial mención del interés por fortalecer la relación bilateral, no sólo en el aspecto económico y comercial, sino en el diálogo político, que es lo novedoso del acuerdo. En este mismo sentido, se hace mención de la polémica cláusula democrática y los derechos humanos, petición tan reiterada por la UE y tan resistida por México.

La sumisión al Derecho Internacional general y a las directrices de la Organización de las Naciones Unidas se ponen de manifiesto en las siguientes referencias:

- Las dos partes confirman su compromiso de promover el crecimiento económico mediante la expansión del comercio, pagos corrientes y la inversión en la zona de libre comercio en forma congruente con la protección del medio ambiente y desarrollo sostenible, basado esto en la Declaración de Río de 1992, programa 21, firmada por las Partes.
- El Acuerdo concede una mención especial al desarrollo social, de acuerdo a la Declaración de la Cumbre Mundial para el Desarrollo Social firmada en Copenhague en 1995.
- Por último, se destaca que todo lo que se establezca en el Acuerdo, se haría acorde con las normas de la OMC y de la OCDE, de las cuales dichas Partes son miembros de pleno derecho. Al respecto, cuando el Acuerdo habla en su Preámbulo de que su objetivo fundamental es crear una zona de libre comercio que cumpla con las normas pertinentes de la OMC, según DE MATEO, especialmente debe cumplir con el artículo XXIV del GATT, referido a uniones

aduaneras y zonas de libre comercio en materia de bienes, y con el artículo V del GATS, relativo a la integración económica en servicios¹³¹⁵.

Disposiciones Iniciales.- A diferencia del TLCAN, este acuerdo no contiene disposiciones iniciales como tales. Lo que sí podemos encontrar en los primeros artículos del Acuerdo es la naturaleza y el ámbito de aplicación del mismo, contenidos en el Título I, Artículos 1 y 2.

Tanto en la parte final del Preámbulo, como en el Artículo 2, se habla formalmente de establecer un Acuerdo de Asociación y de una liberalización comercial. Lo que sería lo mismo, la formación de una zona de libre comercio entre México y la UE. Transcribiendo estas disposiciones, dicen lo siguiente:

Parte final del preámbulo

“Celebran el presente Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación”.

Artículo 2

El Acuerdo tiene por finalidad fortalecer las relaciones entre las Partes sobre la base de la reciprocidad y del interés común. A tal fin, institucionalizará el diálogo político, fortalecerá las relaciones comerciales y económicas a través de la liberalización del comercio de conformidad con las normas de la OMC y reforzará y ampliará la cooperación”¹³¹⁶.

Títulos.- El tratado se estructura formalmente en 60 Artículos distribuidos en 8 Títulos. Podemos decir que los primeros sirven de definición e identificación de los sectores, en una modalidad descriptiva, pero no en orden de importancia, sino como una forma de ordenación general. Los Artículos también cuentan con denominaciones, lo que hace que resulte fácil la localización de un determinado sector. Así, por ejemplo tenemos:

Título I.- En este primer título encontramos ubicados los Artículos 1 y 2, en los que se hace alusión a la cláusula democrática, y en el segundo, se menciona la naturaleza del Acuerdo. Se podría decir que estas dos disposiciones serían los aspectos

¹³¹⁵ DE MATEO, Fernando. “México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea”, *Comercio Exterior*, México, noviembre de 1999, p. 870.

¹³¹⁶ Véase las disposiciones en el texto del Acuerdo.

generales de otros acuerdos en los que se mencionan los objetivos, aunque, en realidad, este Acuerdo no los explicita en una enumeración.

Título II.- En éste, encontramos el Artículo 3, y lleva por encabezado el diálogo político. Aquí se acordó institucionalizar el diálogo político con base en los principios democráticos y de derechos humanos. Se acordaron también las consultas más estrechas entre las Partes y la cooperación mutua en el seno de las Organizaciones Internacionales. También se hace constar que esa cooperación política se llevará a cabo de acuerdo a los principios en los que se basa la política exterior mexicana, los mencionados en la Declaración Unilateral efectuada por México.

Al final de esta disposición, se hace hincapié en que el diálogo político se llevará a cabo en el seno del Consejo Conjunto¹³¹⁷.

Título III.- El Título 3 referente al comercio está constituido por los Artículos del 4 al 6. En el Artículo 4, se pone principal énfasis en los objetivos de este apartado, y el Artículo 5 habla de las medidas que establecerá el Consejo Conjunto para la liberalización comercial y trata los asuntos de cobertura y periodos transitorios, derechos de aduanas sobre importaciones y exportaciones, restricciones cuantitativas a las mismas, trato nacional, medidas antidumping y compensatorias, medidas de salvaguardia y vigilancia, reglas de origen, cooperación aduanera, valor en aduana, normas y reglamentos técnicos, excepciones generales justificadas por motivos de moralidad pública y restricciones en caso de dificultades en la balanza de pagos. En el Artículo 6, se menciona el comercio de servicios, y en el 7, las decisiones del Consejo Conjunto sobre el comercio de mercancías y de servicios relativas y necesarias para la liberalización comercial y cuándo deben de entrar en vigor.

Título IV.- Éste contiene el tema de movimientos de capital y pagos, desarrollados en los Artículos 8 y 9. También habla del papel que jugará el mencionado Consejo, de las decisiones que tomará y cuándo entrarán en vigor, sólo que referentes al movimientos de capital y pagos. Aquí se puede remarcar la inclusión de cláusulas de salvaguardias mediante las cuales las Partes puedan protegerse en situaciones necesarias.

¹³¹⁷ ÁLVAREZ, Francisco de Miguel y MONTALBÁN CARRASCO, Juan Francisco. “Un nuevo modelo de relaciones Unión Europea-México”, *Boletín Económico ICE*, número 2518, del 14 al 20 de octubre de 1996, pp. 31-32.

Título V.- Este título abarca cuatro temas. La contratación pública, en la que se establece una apertura gradual, el calendario de esa apertura y asuntos como la cobertura de la liberalización, acceso a los mercados sin discriminación, valor de los umbrales, y los procedimientos legales, medios de impugnación y la tecnología a utilizar.

La competencia es un segundo tema incluido en este Título. En él, se establecen las medidas necesarias para evitar las distorsiones a la competencia y que puedan afectar al comercio entre México y la UE. El Consejo Conjunto establecerá los mecanismos de cooperación y coordinación entre las autoridades competentes. Para lograr los objetivos en este tema, el Consejo debe decidir sobre acuerdos entre las empresas, cualquier abuso de posición dominante por las empresas y fusiones entre empresas, entre otros.

Por último, el Título comentado hace referencia a la propiedad intelectual, industrial y comercial, en el que se reafirma la importancia de la protección intelectual (derechos de autor, patentes, diseños industriales, etc.). Aquí el Consejo decidirá un mecanismo de consultas para la protección de esos derechos (Artículos 10-12).

Título VI.- En este apartado, se trata la cooperación sobre una diversidad de sectores y materias. En primer término, habla del diálogo sobre cooperación y asuntos económicos; además, en él se habla de un intercambio de información sobre el tema y menciona la intervención del Consejo en la supervisión de la aplicación de los acuerdos sectoriales.

Las formas de cooperación son diversas: la cooperación industrial, fomento de inversiones, servicios financieros, cooperación en la pequeña y mediana empresa, cooperación aduanera, cooperación en el sector agropecuario, cooperación en el sector minero, cooperación en el sector de la energía, cooperación en el sector de transportes, cooperación en el sector del turismo, pasando por la cooperación en el ámbito de las estadísticas¹³¹⁸.

¹³¹⁸ ÁLVAREZ, Francisco de Miguel y MONTALBÁN CARRASCO, Juan Francisco. “Un nuevo modelo de relaciones Unión Europea-México”, *Boletín Económico ICE*, número 2518, del 14 al 20 de octubre de 1996, p. 32.

También se hace mención de la cooperación sobre la administración pública, contra las drogas, el lavado de dinero y el control de precursores químicos. Posteriormente, regula la cooperación en lo científico y tecnológico, en materia de formación y educación, cultural, en el sector audiovisual, en materia de información y comunicación, en materia de medio ambiente, en el sector pesquero, en asuntos sociales y para la superación de la pobreza, regional, en materia de refugiados, sobre derechos humanos y democracia, en protección al consumidor, en la protección de datos y, por último, en materia de salud (Artículos 13 al 42).

Como se puede observar, este epígrafe es de los más extensos en el Acuerdo, pues la cooperación prevista es muy amplia entre los socios.

Un aspecto que nos llamó la atención es que, en el Acuerdo, se introdujo una dosis de humanismo y aspectos sociales muy significativa, ya que trata el tema de los refugiados guatemaltecos, la mejora de las condiciones sociales y del aspecto de la democracia y los derechos humanos.

Es importante mencionar que, en el Artículo 43, se incluye una cláusula evolutiva¹³¹⁹, que no es otra cosa que una puerta abierta a la negociación entre las Partes en aquellos temas que vayan tomando importancia y que no hayan sido previstos en el Acuerdo. Esta cláusula ya estaba vigente en el Acuerdo de 1991 celebrado por ambas Partes.

Título VII.- Este Título lleva por encabezado el marco institucional, en el se contempla la creación del mencionado Consejo Conjunto, indicando quién lo integrará; se establece la posibilidad de crear su propio reglamento y las competencias que este tendrá. También se menciona la creación del llamado Comité Conjunto, el cual se encargará de asistir al Consejo Conjunto en la realización de sus tareas y se señala cómo estará integrado dicho Comité. Por último, se habla de la posibilidad de crear otros comités subsidiarios que pudieran resultar necesarios para realizar el cometido exigido por el Acuerdo. Esta facultad recae en el Consejo Conjunto.

¹³¹⁹ Sobre la cláusula evolutiva, véase ÁLVAREZ, Francisco de Miguel y MONTALBÁN CARRASCO, Juan Francisco. “Un nuevo modelo de relaciones Unión Europea-México (I)”, *Boletín Económico ICE*, número 2517, del 7 al 13 de octubre de 1996, p. 28.

El Artículo 50 menciona la solución de controversias, pero lo más curioso es que esta disposición hace recaer la facultad de decidir el establecimiento de un procedimiento para dicho fin en el Consejo. Comparándolo con las disposiciones y reglamentación tan exhaustivos sobre el particular como las del TLCAN, esto es una nimiedad. Ello no quiere decir que en este Acuerdo no se establezca un procedimiento y su reglamentación, sino sólo que es demasiado simple. Por último, la normativa sobre la solución de controversias debe ser acorde con las reglas de la OMC (Artículos 48 al 50).

Título VIII.- Esta parte establece las disposiciones finales, y en ella se consagra la protección de datos de carácter personal, la cláusula de seguridad nacional sobre la divulgación de datos, de comercio y armas, etc. Por último, se hace mención a la definición de las Partes, la aplicación territorial, la duración del acuerdo, el cumplimiento de las obligaciones de las Partes, la autenticidad del texto, y para finalizar, se habla de la entrada en vigor del Acuerdo.

Acta Final.- En ella, se puede encontrar una serie de Declaraciones unilaterales y conjuntas de las partes. Así, por ejemplo, en primer lugar se menciona la Declaración Conjunta de la UE y México sobre el Diálogo Político (Art.3). Ésta contiene tres apartados: el primero se destina al Preámbulo, el segundo a los objetivos, y el tercero al mecanismo del diálogo. Sin lugar a dudas, esta Declaración tiene por objeto el fortalecimiento del aspecto político en todas sus vertientes¹³²⁰.

La segunda es una Declaración Conjunta sobre el Diálogo a Nivel Parlamentario. La tercera Declaración versa sobre el Artículo 4 (Declaración Conjunta Interpretativa sobre el Artículo 4) y establece un marco para fomentar el desarrollo de las relaciones entre las Partes, así como la creación de un Consejo Conjunto. Después se encuentra la Declaración Conjunta sobre el Apartado 3 del Artículo 24, que obliga a las partes a cumplir con sus obligaciones a nivel internacional y en el marco de la OMC y de la OCDE.

¹³²⁰ DE MATEO, Fernando. “México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea”, *Comercio Exterior*, México, noviembre de 1999, pp. 569-570.

La siguiente es la Declaración Conjunta sobre el Artículo 35, que no es otra cosa que la obligación de las Partes a dar su apoyo al cumplimiento del código de conducta de la pesca responsable¹³²¹.

En seguida, vienen las declaraciones unilaterales, y en éstas tenemos la Declaración de la CE sobre el Artículo 11, en la que se menciona que en tanto el Consejo Conjunto no adopte las medidas sobre competencia, la CE tomará esas medidas de acuerdo a su legislación. Y por último, la Declaración de los Estados Unidos Mexicanos, en la que se hace referencia a sus principios básicos sobre política exterior¹³²².

El Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio.- Este Acuerdo fue el primero que se firmó, y se hizo con el fin de que entrara en vigor lo antes posible el aspecto relacionado con el comercio de bienes entre las partes. De esta manera, este Acuerdo se firmó, entró en vigor primero, pero no sería válido sin entrar en vigor el acuerdo global en el que quedaría incluido. El Acuerdo está constituido por 18 Artículos todos ellos incluidos en 4 Títulos, y contiene, además, tres Declaraciones. Haciendo un resumen del contenido del Acuerdo, sería el siguiente:

Consta de un Preámbulo en el que se especifica todo lo que hemos comentado arriba. Después, en el primer Título, se ubican los principios generales que se encuentran, por ejemplo, en el Artículo 1 que formula la cláusula democrática. El Título II, con sus dos artículos, establece el objetivo del título, que no es otra cosa que el intercambio de bienes, y por otra parte, menciona el comercio de bienes, periodos de éstos, restricciones, etc.

El Título III versa sobre la contratación pública, competencia, propiedad intelectual y otras disposiciones relacionadas con el comercio (Arts. 4 al 6). El Título IV se concentra en las disposiciones institucionales, generales y finales. En este apartado, se menciona la creación de un Consejo Conjunto, su integración y funcionamiento, y del Comité Conjunto, auxiliar del anterior, y se menciona también la creación de otros comités especiales.

¹³²¹ Adoptado en el marco del Programa 21 de la Declaración de Río de 1992 sobre Medio Ambiente y Desarrollo.

¹³²² Véase SEPÚLVEDA AMOR, Bernardo. “Política exterior y Derecho Internacional: los fundamentos de una política de estado”. *Comercio Exterior*, núm. 6, junio, México, 1999, pp.549-559.

El Artículo 12 de este Acuerdo hace mención del aspecto de la solución de controversias y todo lo remite a lo que establezca y cree para dicho fin el Consejo Conjunto. El Artículo menciona la cláusula de seguridad nacional, la aplicación territorial, la duración del acuerdo, cumplimiento de las obligaciones de las partes y de la entrada en vigor del acuerdo.

En este Acuerdo, existe una **Acta Final**. En esta parte, encontramos el apartado de las Declaraciones, en el que podemos ubicar la Declaración Conjunta Interpretativa al Artículo 2. Ésta se refiere al establecimiento del marco necesario para el intercambio de bienes, para lo cual es necesario la creación del Consejo Conjunto. Después viene la Declaración de la CE sobre el Artículo 5, que se refiere a que no entre en funcionamiento el Consejo Conjunto y regule el tema de la competencia; la CE se reserva el derecho de aplicar su legislación sobre el particular.

Para concluir, se menciona la Declaración Conjunta entre la CE y México sobre el compromiso de iniciar y terminar las negociaciones sobre la liberalización de comercio de servicios de los movimientos de capital y pagos, así como las relativas a la propiedad intelectual, por un lado, y por el otro, al compromiso de que lo negociado en este Acuerdo relativo al comercio de servicios y movimientos de capital y pagos pueda entrar en vigor lo antes posible, para lograr el objetivo establecido por las partes en el Acuerdo.

Apartado de Decisiones del Consejo Conjunto del Acuerdo Global e Interino y sus anexos.- Las decisiones adoptadas por el Consejo Conjunto¹³²³, tanto el del Acuerdo Global como Interino, figuran como parte integrante del Acuerdo. Aquí se da la existencia de dos Consejos. En primer lugar, el Consejo del Acuerdo Interino, que es el que primero emite Decisiones para poner en marcha la negociación sobre el comercio de mercancías y para producir las normas necesarias para poner en funcionamiento el acuerdo interino primeramente y después el acuerdo Global. Posteriormente, aparece el Consejo del Acuerdo Global, que empieza a funcionar emitiendo sus decisiones y el Consejo del Acuerdo Interino desaparece, una vez entrando en vigor el Global, con la

¹³²³ Estas Decisiones están estructuradas de la misma forma que un acuerdo comercial, ya que cuentan con un preámbulo, su articulado numérico, sus anexos e incluso su listado de productos. En este sentido, estas decisiones son disposiciones jurídicas, obligatorias (en base al consenso de las partes), y forman parte integral del acuerdo.

salvedad de que todo lo decidido y establecido por el Consejo del acuerdo interino pasa a formar parte integral del Acuerdo Global.

Por último, el Acuerdo contiene un numeroso apartado de **Apéndices** o una serie de listas correspondiente a los productos incluidos en el Acuerdo¹³²⁴, a los aranceles aplicados, a los cuadros en los que se expone gráficamente la medida aplicada o las autoridades mencionadas, y a los formatos utilizados para la tramitación de las peticiones por cada Parte. Es necesario distinguir entre listas incluidas en el interior de las decisiones y listas que son independientes de las decisiones y figuran por sí solas, aunque éstas también emanaron del Consejo Conjunto.

Cláusula de adhesión al acuerdo. Por lo que se refiere a esta cláusula tan usada en los acuerdos latinoamericanos (acuerdos comerciales), e incluso en el TLC, de la que Chile quería sacar provecho para incorporarse al TLCAN, es raro ver que este Acuerdo no la contenga y ello se debe a que la UE no suele incluir en sus Acuerdos de asociación la antes citada cláusula.

IV.-Materias e instituciones establecidas en el Acuerdo de Asociación entre México y la Unión Europea

Las negociaciones entre México y la Unión Europea fueron coordinadas por el Grupo Negociador que se estableció en octubre de 1998. Este grupo coordinó las agendas de los Comités Técnicos. Además de las delegaciones de México y de la Comisión Europea, en él se contó con la presencia de representantes de los Estados miembro de la UE.

Por lo que se refiere a México, el proceso de consulta con el Poder Legislativo y los sectores productivos en este país se realizó a través del Consejo Asesor para las negociaciones comerciales internacionales, integrado por representantes de los sectores industrial, comercial, agropecuario, académico y laboral; el Grupo de Seguimiento al proceso de negociación fue establecido por el Senado de la República a través de

¹³²⁴ Este apartado de listas es muy voluminoso (este acuerdo tiene 9 secciones además de la sección 1ª que contiene el texto del acuerdo), de tal forma que cada sección relativa a éstas tiene de 120 a 130 páginas. Así, por ejemplo, las listas de productos desgravados de la UE van desde la segunda mitad la sección 2ª, hasta la sección 5ª, y los de México, de la sección 6ª hasta la sección 9ª. Obviamente, en cada sección podemos encontrar cuadros, anexos, calendarios de desgravación. Véase el Acuerdo junto con sus listas.

contactos permanentes con los representantes del sector privado agrupados en la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior.

De esta manera, la negociación se dividió en once capítulos¹³²⁵:

1. Acceso a mercados que incluía productos industriales, agropecuarios y pesqueros.
2. Reglas de origen.
3. Normas técnicas.
4. Normas sanitarias y fitosanitarias.
5. Salvaguardias.
6. Inversión y pagos relacionados.
7. Comercio de servicios.
8. Compras del sector público.
9. Competencia.
10. Propiedad intelectual.
11. Solución de controversias.

Con el Senado de la República se desarrollaría un proceso permanente de información y consulta. Esto se llevó a cabo a través de siete reuniones de las Comisiones de Relaciones de Exteriores. Se negoció siguiendo el mandato expresado en el Acuerdo Interino. Se realizó una intensa consulta con los sectores productivos; en este sentido, el sector empresarial preparó 71 monografías para analizar la situación vigente en los

¹³²⁵ SUÁREZ BURGUELL, Celestino. “Los acuerdos de la Unión europea con México y Chile: perspectivas y efectos sobre los flujos de comercio e inversión”. Boletín ICE Económico, abril, 2003, número 806, p. 137, y CHACÓN, Mario. “La nueva naturaleza de la diversificación: la negociación con Europa”, en *Revista Mexicana de Política Exterior*, número 61, octubre, SRE e Instituto Matías Romero, México, 2000, p. 123.

sectores productivos del país y se realizaron 400 reuniones con empresarios y 14 reuniones plenarias. El COECE estuvo presente en las nueve rondas de negociación¹³²⁶.

Los resultados de las negociaciones comerciales fueron satisfactorios y así lo exteriorizó el Comisario para Comercio de la UE, Lamy, quién afirmó que la negociación fue positiva para ambas partes, ya que permitiría el acceso a los mercados de cada una de ellas, lo que mejoraría la situación existente. En materia de bienes, las exportaciones mexicanas entrarían en el mercado de la UE libres de arancel para el 2003, y las de la UE serían similares a las de EU y Canadá, ya que, en el 2003, más del 50% de las exportaciones entrarían sin aranceles y, en ese momento, los aranceles máximos bajarían de un 35% a un 5%. Todos los aranceles desaparecerán en el 2007. En materia de servicios, los operadores mexicanos en Europa y los europeos en México recibirían un trato preferencial. En las compras públicas, Europa y México abrirían sus mercados de forma recíproca, y el tema de propiedad intelectual quedaría resuelto de forma satisfactoria para las partes¹³²⁷.

1.- Objetivos del Acuerdo de Asociación entre México y la Unión Europea

En cuanto a los objetivos del Acuerdo, en general, parte de ellos se encuentran contenidos en el Preámbulo y otras disposiciones, pero los más importantes se hallan en el Artículo 2 del mismo Acuerdo. También existen otros objetivos de carácter más particular y están diseminados por el Acuerdo. Un ejemplo de ello serían los objetivos del título del comercio ubicados en el Artículo 4. Así pues, ciñéndonos a los de carácter general, dicen lo siguiente:

Párrafo segundo del preámbulo

“CONCIENTES del objetivo más amplio de desarrollar y consolidar el marco global de las relaciones internacionales, en particular entre Europa y América Latina”

¹³²⁶ El embajador Jaime Zabudovski coordinó a los funcionarios de las secretarías de Relaciones Exteriores, Comercio y Fomento Industrial, Hacienda y Crédito Público, Energía, Agricultura y Ganadería, Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca, así como el Banco de México, que participaron en la negociación.

¹³²⁷ CHACÓN, Mario. “La nueva naturaleza de la diversificación: la negociación con Europa”, en *Revista Mexicana de Política Exterior*, número 61, octubre, SRE e Instituto Matías Romero, México, 2000, pp. 123 y 124.

Artículo 2

“El Acuerdo tiene por finalidad fortalecer las relaciones entre las partes sobre la base de la reciprocidad y del interés común. A tal fin, el Acuerdo institucionalizará el diálogo político, fortalecerá las relaciones comerciales y económicas a través de la liberalización del comercio de conformidad con las normas de la OMC, y reforzará y ampliará la cooperación

De este modo, podemos constatar que estos objetivos primordiales del Acuerdo son el estrechamiento de las relaciones entre Europa y América Latina, en concreto con México, y que el objetivo de dichas relaciones son de naturaleza política, de cooperación y comercial. En este sentido, se puede apreciar que el Acuerdo es parco o, dicho de otra manera, es demasiado general al señalarlos, a diferencia de otros acuerdos, como el NAFTA, en el que se especifican al detalle¹³²⁸.

A.- El Diálogo Político

En el capítulo político, la UE y México han acordado la institucionalización e intensificación de su diálogo político sobre la base de los principios democráticos y de respeto a los derechos humanos (artículo 1 del acuerdo). El diálogo político incluirá todas las cuestiones bilaterales e internacionales de interés común, y se prevén consultas más estrechas entre la UE y México dentro del contexto de las organizaciones a las que ambas partes pertenecen.

La Declaración Conjunta de México y la UE sobre el diálogo político contenida en el Acta Final del Acuerdo, precisa que este diálogo se efectuará por medio de contactos, intercambios de información y consultas entre los diferentes organismos de México y de la UE, incluida la Comisión Europea. El diálogo se llevará a cabo en particular en el ámbito presidencial, ministerial y de altos funcionarios, y mediante el

¹³²⁸ De forma concreta, podemos decir que los objetivos perseguidos por México en este acuerdo serían: garantizar un acceso preferencial y seguro de los productos mexicanos al mercado europeo, diversificar las relaciones económicas de México, tanto en exportaciones como en fuentes de insumos para sus empresas, generar mayores flujos de inversión extranjera directa y alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y europeas para promover la transferencia de tecnología, y fortalecer la presencia de México en el exterior y su posición como centro estratégico de negocios, puesto que es la única economía del mundo con acceso preferencial a la UE, EU, Canadá, Israel, países latinoamericanos, Asia, etc. CHACÓN, Mario. “La nueva naturaleza de la diversificación: la negociación con Europa”. *Revista Mexicana de Política Exterior*, número 61, octubre, SRE e Instituto Matías Romero, México, 2000, p.122.

aprovechamiento al máximo de los canales diplomáticos. Se incluye también una declaración parlamentaria Conjunta sobre el Diálogo, en la cual las partes señalan la conveniencia de institucionalizar este diálogo, que se efectuaría a través de contactos entre el Parlamento Europeo y el Congreso de la Unión de México (Cámara de Diputados y Senadores de la República)¹³²⁹.

El mecanismo de institucionalización de ese diálogo político contemplado entró formalmente en vigor al ser ratificado por el Senado de la República en marzo de 2000. Anteriormente, desde 1998, se llevaron a cabo diversos encuentros entre autoridades de ambas partes que dieron vida de manera informal a este diálogo, el cual fue utilizado, por primera vez, en Panamá durante la reunión del G-Río y la UE, en la cual la Canciller Rosario Green celebró reuniones con la alta representación de la UE sobre Chiapas y con miembros de todos los grupos políticos representados en el Parlamento Europeo sobre diversos temas en Bruselas.

El 23 de febrero del 2000, en el marco de la novena reunión institucionalizada entre G-Río y la UE, celebrada en Vilamoura, Portugal, se volvieron a repetir estos encuentros, en su caso con el Ministro de Negocios Extranjeros de Portugal, Jaime Gama, con el Comisario de para las Relaciones Exteriores, Chris Patten, con el Secretario General y el Alto Representante para la Política exterior y de seguridad Común, Javier Solana, y con el Secretario de Estado para la Cooperación de Francia, Charles Josselin, país que ocupaba la presidencia del Consejo Europeo de julio a diciembre del 2000.

Los temas tratados en estas reuniones serían: la situación actual y perspectiva política de México y la UE, la situación de Chiapas y del proceso electoral mexicano. También se hizo referencia a la situación de Austria, a la consolidación de la Política Europea y de Seguridad Común de la UE, a Centroamérica, Sudamérica, los Balcanes y

¹³²⁹ DE LA ROCHA VÁZQUEZ, Manuel. “Las relaciones entre México y la Unión Europea ante la perspectiva de una liberalización comercial bilateral”. *Revista Española de Desarrollo y Cooperación*, número 3, otoño/invierno, 1998-1999, p. 67.

Al respecto, véase el papel que tiene asignado el Parlamento Europeo en los tratados que celebra la UE con terceros países y, en especial, en el aspecto democrático de los mismos: caso de México. Una visión muy resumida la encontramos en WHITEHEAD, Lawrence. “Pobre México, tan lejos de Noordwijk”: Las relaciones políticas entre México y la Unión Europea vistas desde Europa”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) 1997, pp. 60-63 .

a la política europea hacia Rusia. Por último, se identificaron temas en los que México y la UE podían trabajar juntos. En fin, unas reuniones muy positivas para el fomento de la cooperación política¹³³⁰.

B.- La Cooperación

En materia de cooperación, el acuerdo es más amplio y sistemático que el de 1991 e incluye campos de acción nuevos o que ya eran objeto de acciones conjuntas pero que no se mencionaban en el Acuerdo anterior.

En total, la cooperación está prevista en 27 ámbitos, entre los que se encuentran: el industrial, el de pequeña y mediana empresa, el de aduanas, el de turismo, el agropecuario, el minero, el de energía, el de formación y educación, el de lucha contra las drogas, lavado de dinero y control de precursores químicos, el de medio ambiente y recursos naturales, el de protección al consumidor, el de derechos humanos y democracia y el de refugiados¹³³¹, así como la cooperación conjunta México-UE con América Central. Se mantiene, a su vez, la cláusula evolutiva ya incluida en el acuerdo de 1991, que permite aumentar los niveles de cooperación en sectores específicos no contemplados en el.

En relación a ese capítulo, es necesario mencionar como la cooperación entre la Comisión Europea y México se ha destacado, sobre todo, por tratarse de un modelo de cooperación singular en el contexto latinoamericano, con perfiles muy definidos y un alto grado de adaptación a las demandas mexicanas. Se trata de un modelo de cooperación avanzada basado principalmente en la promoción del comercio y la inversión que intenta responder a las exigencias de economías en desarrollo relativamente más adelantadas y con mayor capacidad de inserción en la economía mundial¹³³².

¹³³⁰ CHACÓN, Mario. “La nueva naturaleza de la diversificación: la negociación con Europa”. *Revista Mexicana de Política Exterior*, número 61, octubre, SRE e Instituto Matías Romero, México, 2000, pp.121 y 122.

¹³³¹ DE LA ROCHA VÁZQUEZ, Manuel. “Las relaciones entre México y la Unión Europea ante la perspectiva de una liberalización comercial bilateral”. *Revista Española de Desarrollo y Cooperación*, número 3, otoño/invierno, 1998-1999, p. 68.

¹³³² En este sentido, se deja que el grueso de la cooperación al desarrollo tradicional se destine a países con menor nivel de desarrollo, como puede ser Centroamérica o los países andinos. (DE LA ROCHA VÁZQUEZ, Manuel. “Las relaciones entre México y la Unión Europea ante la perspectiva de una

A este respecto, la definición de las prioridades es respuesta a las exigencias de las contrapartes mexicanas, destacando, sobre todo, el protagonismo que se ha dado a la empresa privada. Esta política se ha traducido en que, en términos generales, la cooperación económica representó el 69% de toda la cooperación europea a México en el periodo 91-95, frente al 23% de la cooperación al desarrollo o el 4% de la cooperación ambiental y la ayuda humanitaria.

Este tipo de cooperación se ha basado fundamentalmente en encuentros empresariales, proyectos de fomento de las exportaciones mexicanas hacia Europa o de las inversiones europeas en México, y proyectos de transferencia de tecnología. Todos ellos han ayudado a crear entre el empresariado mexicano una conciencia europea, en el sentido de ampliar las miras de éste, muy enfocado al mercado de EU, y considerar a Europa como un destino con el que se puede comerciar.

C.- La asociación comercial

La novedad más importante respecto de los acuerdos de 1975 y de 1991, es que el nuevo Acuerdo establece los objetivos y los mecanismos de la negociación, que, de conformidad con la OMC, llevará a la liberalización bilateral. Se contempla para ello la creación del mecanismo institucional que tomará las decisiones concernientes a dicha liberalización, el llamado Consejo Conjunto, integrado por los Ministros de Comercio y de Exteriores de México y los Estados Miembros de la Unión Europea y el Comisario encargado de las relaciones con América Latina. A su vez, el Consejo Conjunto establecerá el Comité Conjunto, que estará formado por los verdaderos negociadores de ambos lados y sería el encargado de llevar a cabo la negociación¹³³³.

Los aspectos básicos que incluiría la negociación son los siguientes: la liberalización del comercio de bienes y servicios (incluyendo las reglas de origen para los

liberalización comercial bilateral”. *Revista Española de Desarrollo y Cooperación*, número 3, otoño/invierno, 1998-1999, p. 68.)

¹³³³ Las negociaciones entre México y la UE fueron coordinadas por el Grupo negociador que se estableció en octubre de 1998. Este grupo coordinó las agendas de los comités técnicos. Además de las delegaciones de México y de la Comisión Europea, en él se contó con la presencia de representantes de los Estados Miembro de la UE. (CHACÓN, Mario. “La nueva naturaleza de la diversificación: la negociación con Europa”. *Revista Mexicana de Política Exterior*, número 61, octubre, SRE e Instituto Matías Romero, México, 2000, p.122.)

distintos productos), la liberalización de la inversión extranjera y de los movimientos de capitales y pagos, la apertura de los mercados de contratación pública, la política de competencia, el régimen de protección de los derechos de la propiedad intelectual, la armonización de normas y estándares y medidas sanitarias y fitosanitarias, y la solución de controversias.

A fin de iniciar las negociaciones comerciales mientras el Acuerdo Global era ratificado por los parlamentos de las Partes, se acordó un mecanismo que era como una vía rápida: el Acuerdo Interino sobre el comercio y cuestiones relacionadas con el comercio entre UE y México, que solamente requería la ratificación del Parlamento Europeo y el Senado mexicano.

Por último, el Acuerdo Interino constituía el mecanismo institucional para negociar aquellos aspectos de la liberalización comercial que eran competencia comunitaria, como el comercio de mercancías. Además, con el objetivo de asegurar la negociación simultánea de temas que eran atribución de los Estados Miembros de la UE, las Partes acordaron una Declaración Conjunta en Materia de Servicios, Movimientos de Capital y Pagos y Propiedad Intelectual (incluida en el Acta Final del Acuerdo Global). Esta Declaración estipulaba la forma en que se negociará la liberalización de estos sectores¹³³⁴.

Para terminar, el Acuerdo puede tener otros objetivos aquí no mencionados, sin duda importantes, pero de menor calado, a los que las Partes prestarán atención y que podrán enfocar mejor si éstos adquirieran relevancia, puesto que para ello estaría, entre otros medios, la cláusula evolutiva. Pero, sin lugar a dudas, los mencionados en este apartado son los de mayor envergadura.

2.- Aspectos destacados en el Acuerdo de Asociación: sectores regulados

Las negociaciones duraron hasta el mes de noviembre de 1999 y abordaron todos los aspectos del acuerdo global. Sin embargo, una Decisión que adoptaba el Consejo Conjunto CE-México se tradujo en disposiciones sobre lo acordado en

¹³³⁴ Véase la explicación que se da sobre este particular en el apartado relativo a la negociación del Acuerdo de Asociación entre México y la UE, sección relativa a los problemas de forma, parte final.

cuestiones de competencia comunitaria, que se derivaron como consecuencia de lo establecido en el Acuerdo Interino¹³³⁵. De esta forma se recogen disposiciones relativas a la forma concreta en que se llevaría a cabo el establecimiento de la Zona de Libre Cambio (ZLC) de mercancías (Art. 3 del Acuerdo Interino); aspectos relativos a la apertura gradual y recíproca de los mercados de contratación pública (Art. 4); un mecanismo de cooperación en materia de leyes de competencia (Art. 5); un sistema de consultas sobre aspectos relacionados con la defensa de la propiedad intelectual (Art. 6), y un procedimiento bilateral para la solución de diferencias (Art. 12).

A todo lo anterior, habría que añadir, en un tiempo posterior, el resto de cuestiones del Acuerdo Global; entre otras, las relativas al establecimiento de una ZLC de servicios, la liberalización de los movimientos de capital y la cooperación económica, además de otros aspectos no económicos incluidos en el acuerdo¹³³⁶.

De esta manera, si concretamos los aspectos negociados en este Acuerdo, encontraríamos lo siguiente: en primer término, el Acuerdo prevé periodos transitorios establecidos para la entrada en vigor de la ZLC de mercancías. Tras la finalización de los mismos, todos los productos industriales, que representaban el 92,8% del comercio bilateral, el 62% de los productos agrarios y el 99% de los productos pesqueros, quedarían libres de aranceles.

A.- Disposiciones del Acuerdo Interino

Productos industriales. En concreto, de acuerdo con el paquete aprobado y siempre desde la perspectiva del desmantelamiento arancelario de México, estos se clasifican en 4 listas, que se ajustan a otros calendarios de reducciones arancelarias.

¹³³⁵ Es necesario comentar que el hecho de que el Consejo Conjunto emita una Decisión después de entrado en vigor el Acuerdo Interino (debido a que fue el primero), es por varias razones: primero, porque es una facultad que le confiere dicho Acuerdo, es decir, le faculta para tomar todas las decisiones en los casos previstos en el acuerdo. (art. 9 del Acuerdo Interino), y segundo, porque estas Decisiones son necesarias para alcanzar los objetivos de este Acuerdo (art.9). En otras palabras, las Decisiones emitidas por este Consejo son el combustible que pone a funcionar la maquinaria del Acuerdo. De esta manera, las Decisiones relativas al comercio de bienes, compras gubernamentales, competencia y solución de controversias entraron en vigor el 1 de julio del 2000 y las Decisiones sobre servicios, inversiones y propiedad intelectual lo hicieron el 1 de marzo del 2001.

¹³³⁶ VARELA BELLIDO, Manuel. “El acuerdo de libre comercio entre la UE y México”. *Boletín Económico de ICE*, n° 2647, del 20 al 26 de marzo de 2000, p. 33.

- Productos Categoría “A”, cuyos aranceles se eliminan totalmente a la entrada en vigor de la decisión.
- Productos de categoría “B”, que se liberalizarían progresivamente hasta llegar al arancel cero el 1 de enero del 2003.
- Productos de categoría “B+”, cuya liberalización concluirá el 1 de enero del 2005.
- productos de categoría “C”, cuyos aranceles se reducirán hasta su total supresión el 1 de enero del 2007¹³³⁷.

Productos agrarios y pesqueros. Por lo que se refiere a estos productos, la clasificación establecida para el desmantelamiento arancelario de México es la siguiente:

- Productos de categoría 1, que se liberalizan totalmente a la entrada de la Decisión.
- Productos de categoría 2, cuya liberalización concluye a los tres años de entrar en vigor la Decisión (1 de julio del 2003).
- Productos de categoría 3, que se liberalizan totalmente en un periodo transitorio de ocho años (1 de julio del 2008).
- Productos de categoría 4, cuya liberalización comenzará el 1 de julio del 2003 y concluirá el 1 de julio del 2010.
- Productos de categoría 4a, para los cuales la reducción de aranceles comienza el 1 de julio del 2000 y concluye a los nueve años.
- Adicionalmente, existe una categoría 5 que recoge aquellos productos cuyo tratamiento aun no se había establecido y debería ser decidido antes del 1 de julio del 2003.

¹³³⁷ VARELA BELLIDO, Manuel. “El acuerdo de libre comercio entre la UE y México”. *Boletín Económico de ICE*, nº 2647, del 20 al 26 de marzo de 2000, p. 36 y 37, y SUÁREZ BURGUELL, Celestino. “Los acuerdos de la Unión europea con México y Chile: perspectivas y efectos sobre los flujos de comercio e inversión”. *Boletín Económico ICE*, abril 2003, número 806, p. 137.

- Una categoría 6, que comprende los productos para los que se establecen contingentes con arancel reducido, y una categoría 7 que recoge ciertos productos agrícolas transformados, para los que se establece un tratamiento preferencial especial¹³³⁸.

Arancel ponderado. La evolución del arancel ponderado pagado por los exportadores comunitarios, se redujo. Dicho arancel promedio era en el 2000 del 12,29% merced, fundamentalmente, al 12,42% que pagaban los productos industriales, y en tan sólo 3 meses (a la entrada en vigor), se redujeron a menos de la mitad (5,71%) y a casi la tercera parte (4,37%) el 1 de enero del 2001; es decir, esta reducción se consiguió en tan sólo nueve meses, todo ello sobre la base de los aranceles aplicados de forma real en México y a la aceptación de la cláusula *rollback* por parte de éste para retrotraer los aranceles hasta antes de 1995, con lo cual se tomaban por base aranceles ponderados más bajos, aunque posteriormente el gobierno mexicano los incrementaría como medida de protección. Con todo, a pesar de que estos aranceles eran más altos que los aplicados por el TLCAN, eran bajos para los aplicados en el marco de la OMC¹³³⁹.

a).- Aspectos sectoriales

Sector industrial. Desde este punto de vista, lo más relevante de la liberalización del comercio de mercancías se refiere al rápido desmantelamiento arancelario que se llevaría a cabo en el sector industrial. De acuerdo con los calendarios establecidos, el 47% de las exportaciones industriales de la UE a México quedarían libres de aranceles a la entrada en vigor de la Decisión (1 de julio del 2000), un 5% adicional de productos

¹³³⁸ Es importante destacar tres aspectos referidos a la construcción de los calendarios de reducciones arancelarias: 1) La celeridad con que se lleva a cabo el desarme arancelario, ya que los últimos aranceles para productos industriales se aplicarán por la parte mexicana en el 2006 y por la UE en 2002, aunque existen plazos mayores para ciertos productos agrarios y pesqueros; 2) La mayor parte de la reducción arancelaria se hará en los primeros años, llegándose al año 2003 con arancel 0 en México para el 52% de los industriales, el 27,8% de los agrarios y el 81,5% de los pesqueros, por último, a partir del 1 de enero del 2003 (en poco menos de dos años y medio), los aranceles residuales para productos industriales, salvo excepción, serán menores al 5%. Estas características son aplicables a la UE, ya que ésta liberalizará el 82% de las importaciones industriales procedentes de México a la entrada en vigor de la Decisión (1 de julio del 2000) y el 18% restante el 1 de enero del 2003, siendo ésta una liberalización muy cercana a la del NAFTA. VARELA BELLIDO, Manuel. “El acuerdo de libre comercio entre la UE y México”. *Boletín Económico de ICE*, n° 2647, del 20 al 26 de marzo de 2000, p. 34.

¹³³⁹ VARELA BELLIDO, Manuel. “El acuerdo de libre comercio entre la UE y México”. *Boletín Económico de ICE*, n° 2647, del 20 al 26 de marzo de 2000, p. 34 y 35.

concluirá su liberalización el 1 de enero del 2003 y los aranceles residuales para el 48% restante se mantendrán, salvo excepciones, en niveles inferiores al 5%. Esto significaba que los productos de la UE podrían competir en el mercado mexicano con los productos americanos y canadienses en el año 2003. Por lo tanto, el 2007 es el año que se fijó para que estos productos lleguen a un arancel cero.

El comercio de estos productos es el que experimenta un proceso de liberalización más intenso. Este comercio, que en su conjunto representaba cerca del 93% del comercio bilateral, quedará exento de aranceles el 1 de enero del 2007. Los calendarios de desarme son distintos para ambas Partes. En el caso de la UE, el proceso de eliminación de aranceles tiene una duración de tres años desde la entrada en vigor del acuerdo, concluyendo en enero del 2003. Para México, llevará un largo periodo transitorio que culminaría el 1 de enero del 2003 y otras dos fases de desarme acelerado que finalizan al inicio del 2005 y 2007, como hemos visto. Al final del periodo transitorio, casi ningún producto industrial soportará en México un arancel superior al 5%. Este dato es interesante, ya que, para tal fecha (enero 2003), los aranceles en intercambios comerciales con EE.UU. habrían desaparecido. En este sentido, era algo anhelado por la UE, es decir equipararse a esta situación y recuperar así el terreno perdido. Un ejemplo es que, ahora, los aranceles en este sector para la UE son del 2,36% comparados con el 12,69% que pagaba anteriormente.

La rápida liberalización de los intercambios comerciales en este sector puede sentar las bases para un crecimiento de las exportaciones mexicanas a la UE ya que, hasta esas fechas, eran muy bajas en comparación con los productos primarios¹³⁴⁰.

Sector del automóvil. Este sector fue objeto de un acuerdo particular importante para la UE, al conseguir un acceso al mercado mexicano en unas condiciones tan buenas como las de los automóviles de la zona NAFTA y, en ciertos casos, mejores. En primer término, el paquete acordado para ese sector incluye el compromiso mexicano de eliminar, el 1 de enero del 2004, el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz, de 1989, el cual establece que México puede reservar un contingente arancelario para aquellos productores ubicados en su territorio. Por otra parte, los

¹³⁴⁰ SUÁREZ BURGUELL, Celestino. “Los acuerdos de la Unión europea con México y Chile: perspectivas y efectos sobre los flujos de comercio e inversión”. *Boletín Económico ICE*, abril 2003, número 806, p. 137.

aranceles en los automóviles bajan del 20% al 3,3% a la entrada en vigor y a cero en el 2003. Estas condiciones se aplican a un contingente del 15% del mercado mexicano, eliminándose esta restricción cuantitativa el 1 de enero del 2007. En el caso que los automóviles comunitarios sobrepasaran la cuota de mercado, los aranceles se reducirían del 20% al 10% en 2006, y a cero en 2007. Para finalizar, el acuerdo asegura un acceso muy favorable para la industria de las partes y componentes del automóvil.

Sectores agrario y pesquero. Es necesario considerar la liberalización de estos productos, menos importantes desde el punto de vista cuantitativo, pero cuya negociación es, en cambio, más compleja por afectar a productos más sensibles para distintos Estados. Esta especial sensibilidad se apreciaba desde la perspectiva europea por la complejidad que se derivaba de una política agrícola comunitaria en pleno proceso de reforma. A pesar de ello, los resultados fueron relevantes en términos de liberalización. De este modo, en lo que se refiere a los productos agrarios, que representaban el 7% del comercio bilateral total, el 62% de los mismos quedaría totalmente liberalizado de acuerdo con los calendarios arriba descritos. Algunos productos tan importantes para la producción europea, como el vino, las bebidas alcohólicas o el aceite de oliva, y para el sector exportador mexicano, como el concentrado de jugo de naranja, los aguacates o la flor cortada, obtuvieron un acceso libre de inmediato.

Es necesario recordar que cada Parte mantenía una *waiting list* (productos de categoría 5, con tratamiento aún por definir en ese entonces), que incluía 316 posiciones arancelarias en el caso de México y 602 posiciones arancelarias en el de la UE. Por tanto, este sector quedaría abierto de forma total en diez años y no se negociaron los relativos a granos, lácteos ni carne. Además, se tiene que destacar la creación de un Comité Especial de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Artículos 49 del acuerdo global y 11 del Acuerdo Interino) para tratar de buscar soluciones conjuntas a los problemas de este tipo que afecten al comercio entre las Partes. En este tema, España se había mostrado interesada debido a las barreras sanitarias que se levantaban al jamón y a otros productos, que México se había comprometido a solucionar¹³⁴¹.

¹³⁴¹ VARELA BELLIDO, Manuel. “El acuerdo de libre comercio entre la UE y México”. *Boletín Económico de ICE*, nº 2647, del 20 al 26 de marzo de 2000, p. 37, SUÁREZ BURGUELL, Celestino. “Los acuerdos de la Unión europea con México y Chile: perspectivas y efectos sobre los flujos de comercio e inversión”. *Boletín Económico ICE*, abril 2003, número 806, p. 137.

Sobre los productos pesqueros, la liberalización afectaría al 99% de los intercambios, aunque también se acordó ciertos contingentes arancelarios para productos de gran sensibilidad. Por ejemplo, se obtuvo una cuota para el atún enlatado de 2000 toneladas al inicio y 500 más cada año. En lo que se refiere a estos dos sectores, en el 2003 se podría revisar lo negociado y acelerar, si así se deseara, la apertura¹³⁴².

Reglas de origen. Las reglas de origen han sido uno de los aspectos más importantes y más complejos de las negociaciones (Protocolo de Normas de Origen). Es muy importante para la formación de una ZLC el establecimiento de unas reglas que definan con precisión cuándo se considera que las mercancías son originarias de la zona¹³⁴³.

En el caso que nos ocupa, la UE ha intentado imponer unas reglas de origen más rígidas que las mexicanas para impedir la entrada de productos del NAFTA al mercado comunitario. Esto es destacable debido a las maquiladoras mexicanas. A la inversa, México trató de defender su industria textil de los competidores comunitarios que se benefician de reglas de origen más laxas que les permite partir de tejidos más baratos procedente de terceros países (asiáticos, etc.) sin que el producto deje de ser considerado comunitario¹³⁴⁴.

Al respecto, las posiciones en las negociaciones fueron distintas, ya que, mientras México pugnaba por reglas de origen tipo NAFTA, la UE quería imponer las mantenidas en los acuerdos celebrados con todos los países con los que tiene relaciones comerciales convencionales (protocolo estándar), lo que ocasionó duros debates.

El resultado obtenido en este apartado fue satisfactorio para la UE, ya que el 80% de las reglas sobre elaboraciones o transformaciones que se aplicarán corresponden a su protocolo estándar. En el 20% restante, la UE ha tenido que hacer conce-

¹³⁴² CHACÓN, Mario. “La nueva naturaleza de la diversificación: la negociación con Europa”, en *Revista Mexicana de Política Exterior*, número 61, octubre, SRE e Instituto Matías Romero, México, 2000, p. 125.

¹³⁴³ Con estas reglas, se trata de evitar uno de los problemas que vienen con la ZLC, y es que al mantener cada uno de los territorios aduaneros que las componen su propia protección frente a terceros países, los productos de estos últimos se introduzcan en la zona a través del territorio que mantenga una menor protección frente al exterior y puedan acceder en condiciones preferenciales al resto de territorios que componen la ZLC. Para evitar esto, se proponen reglas de origen.

¹³⁴⁴ CHACÓN, Mario. “La nueva naturaleza de la diversificación: la negociación con Europa”, en *Revista Mexicana de Política Exterior*, número 61, octubre, SRE e Instituto Matías Romero, México, 2000, p. 125, y VARELA BELLIDO, Manuel. “El acuerdo de libre comercio entre la UE y México”. *Boletín Económico de ICE*, n° 2647, del 20 al 26 de marzo de 2000, p. 37.

siones a México. Los principales sectores afectados por estas reglas son el calzado, textiles y automoción, en los que, a pesar de todo, la UE ha conseguido salvaguardar los intereses de los exportadores comunitarios a través de medidas como el establecimiento de cuotas a las que se aplicará la norma comunitaria. En calzado, se establecieron calendarios de aplicación transitoria de reglas alternativas. Se infería que la puesta en marcha de estas medidas sería difícil, como la asignación de cuotas, pero era inevitable. En el caso de México, se supo que lo haría a través de subastas para el reparto de los contingentes. A pesar de la dificultad de este capítulo, los resultados fueron buenos para ambas Partes.

Contratación pública. En referencia a otras disposiciones contenidas en la Decisión del Consejo Conjunto, cabe destacar la contratación pública, que garantiza a las empresas comunitarias un acceso al mercado mexicano semejante al del NAFTA. Este acuerdo merece una valoración positiva, aunque no se haya conseguido ningún compromiso respecto a la contratación pública sub-federal. Sin embargo, la lista de entidades públicas presentadas por México, cuyos contratos se compromete a abrir a las empresas comunitarias, contiene las entidades más importantes del gobierno federal. Esta lista contiene: 18 entidades del gobierno federal y 33 empresas gubernamentales entre las que se encuentran compañías importantes que están dentro del sector de Petróleos Mexicanos (PEMEX) o la Comisión Federal de Electricidad (CFE). En contrapartida, los operadores mexicanos obtendrán acceso al mercado comunitario de contratación pública similar al que la UE concede a sus socios en el marco del Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC, acuerdo del que México no es firmante. Al respecto, México participaría aproximadamente en 150 empresas públicas europeas.

Mecanismos. La Decisión incluye un mecanismo de cooperación en materia de competencia, uno de consulta para asuntos de propiedad intelectual y un sistema bilateral para la solución de controversias. El primero contiene toda una serie de compromisos con el fin de evitar que los beneficios de la Decisión se reduzcan o anulen por la existencia de comportamientos anticompetitivos.

En el terreno de la propiedad intelectual, se creó un Comité Especial encargado de buscar soluciones mutuamente satisfactorias en el caso de que alguna de las Partes encontrara dificultades en la protección de la propiedad intelectual.

En cuanto a la solución de controversias, se estableció un mecanismo bilateral para garantizar la aplicación de lo establecido en la Decisión, manteniendo, no obstante, las Partes la posibilidad de acudir al mecanismo de solución de diferencias de la OMC. En este sentido, se hace necesario destacar que, una vez elegido un procedimiento en un foro (el bilateral o el de la OMC), no se podrá recurrir al otro en el mismo tiempo, sino que se tendrá que esperar a la terminación del procedimiento antes de recurrir a la otra vía; esto es para evitar problemas relativos a una inadecuada utilización de esos procedimientos. Este sistema de solución de controversias es más sencillo que el establecido en el acuerdo de libre comercio norteamericano.

B.- Otras disposiciones del Acuerdo Global

Comercio de servicios. Aparte de lo que se ha expuesto, hay otras cuestiones incluidas en el Acuerdo Global, es decir son de competencia mixta UE y Estados Miembros, que no forman parte del Acuerdo Interino, por lo que no se habían incluido en la Decisión adoptada comentada. Éste es el caso de la liberalización de comercio bilateral de servicios, cuestión de gran interés para la UE y que formaba parte exclusivamente del Acuerdo Global, por lo que no iba a entrar en vigor el mes de julio del 2000, debiendo esperarse a una nueva Decisión que debería tomar el Consejo Conjunto del Acuerdo Global.

Cláusula Standstill. Se acordó la aplicación de esta cláusula, que prohibiría la introducción de cualquier nueva discriminación entre las Partes en los sectores cubiertos por el Acuerdo desde su entrada en vigor, y el compromiso de negociar, en un periodo de tres años o, en otro caso, no más tarde de que finalizara la próxima ronda del GATS (Acuerdo General sobre Comercio de Servicios), los términos en los que se desarrollaría la supresión de lo fundamental de las discriminaciones existentes.

Servicios financieros. En este sector, se negoció un protocolo específico. Se había conseguido la concesión, por parte de México, de un tratamiento llamado NAFTA Plus, que garantizaba la aplicación a las empresas comunitarias del trato concedido por México en el marco del NAFTA, la mayor de las liberalizaciones que dicho país haya realizado posteriormente de forma autónoma. Entre los compromisos de liberalización en servicios financieros, destaca la libertad de establecimiento para entidades bancarias

de la UE en México, o sea, se suprimieron los límites a la participación en el capital de las entidades bancarias instaladas en México¹³⁴⁵. Por tanto, tomando como horizonte temporal esta primera década del siglo, la UE y México se han comprometido en la libre prestación de múltiples servicios, entre los que se encuentran los financieros, de telecomunicaciones, energéticos, turísticos, etcétera.

Al respecto, la Comisión Europea consideraba que los acuerdos alcanzados permitían asegurar que el resultado final de la negociación de servicios sería compatible con el Artículo V del GATS, ya que, a pesar de que se excluyeron ciertos subsectores del acuerdo, como audiovisual, transporte aéreo y cabotaje marítimo¹³⁴⁶, existió una cobertura sectorial substancial al no excluirse ningún sector completo ni ninguno de los cuatro sectores de suministro incluidos en el artículo I del GATS. Igualmente, se cumplirían los requisitos del GATS en lo relativo a plazos y repercusiones sobre terceros países, ya que la liberalización se completaría en un periodo no mayor de 10 años y no conllevaría elevación alguna de las barreras al comercio de servicios con terceros países¹³⁴⁷.

Transferencias y pagos asociados. La liberalización de las transferencias y pagos asociados a las inversiones se produce desde la entrada en vigor del Acuerdo (1 de julio del 2000). No obstante, la liberalización total de las inversiones comenzaría el 1 de julio de 2004 e involucraría un mecanismo de resolución de disputas mucho menos rígido que en el caso del Acuerdo con Estados Unidos.

Por último, el Acuerdo Global se completa con otras disposiciones sobre liberalización de movimientos de capital y la cooperación económica, así como otras cuestiones de índole no económica, como la cooperación cultural, medioambiental, lucha contra las drogas, etcétera.

¹³⁴⁵ En este sentido, hasta mediados de los noventa, la legislación mexicana en este tema era muy excluyente, de tal forma que prohibía a los extranjeros o entidades extranjeras poseer más del 49% del capital social de una empresa. Lógicamente, con la apertura comercial mexicana, estas cortapisas desaparecieron.

¹³⁴⁶ Es el comercio entre puertos dentro de un mismo país, en contraste con el comercio entre puertos de diferentes países.

¹³⁴⁷ VARELA BELLIDO, Manuel. “El acuerdo de libre comercio entre la UE y México”. *Boletín Económico de ICE*, n° 2647, del 20 al 26 de marzo de 2000, p. 39.

C.- Aspectos significativos del sector de la cooperación entre México y la UE

Sin lugar a dudas, el tema de la cooperación entre México y la UE ha sido tan prolífico como diverso. Desde antes de que se profundizaran las relaciones comerciales entre los dos socios, este tipo de iniciativas habían emanado de la UE hacia toda América Latina y, concretamente, a México. No sólo se habla de la Cooperación al Desarrollo que es un grado de ayuda para países con un muy bajo nivel de desarrollo, como Bolivia, Ecuador, Perú, que significa el tipo de auxilio para salir de una situación de pobreza o necesidad extrema, sino que nos referimos a aquellos proyectos de cooperación en la que los países receptores participan con programas y recursos para la realización de proyectos en conjunto con la UE para elevar el nivel de desarrollo. Aquí hacemos alusión a países con un mayor nivel de desarrollo en todos los sentidos, como Brasil, Chile y, por supuesto, México.

La firma del primer Acuerdo México-UE en 1975 era sólo de carácter económico y comercial. Después, se acordaría renegociarlo, actualizándolo a los nuevos cambios surgidos en ambos lados del Atlántico (apertura comercial en México y mercado único en Europa). Posteriormente, se suscribió el Acuerdo de 1991. Éste era el más extenso que la UE firmaba con un país latinoamericano. En este acuerdo, se incluyó la cláusula evolutiva que permitía incrementar los niveles de cooperación en sectores específicos y, al ser no preferencial, abría las posibilidades de cooperación en diversos sectores.

El nuevo Acuerdo (Acuerdo de Asociación) daba continuidad a la Comisión Mixta, ya establecida con el Acuerdo anterior, como mecanismo formal de consultas. En las reuniones de trabajo de la Comisión, centraron su atención, además de sobre temas estrictamente comerciales, en temas de cooperación, como la propuesta de 70 proyectos (1 de diciembre de 1992), que cubrían diversas materias. De esta manera y en resumen, se puede decir que la cooperación que más éxito ha tenido entre los medios empresariales mexicanos interesados en el mercado europeo ha sido la comercial. Ejemplo de proyectos de este tipo son:

Consejo Empresarial México-UE (Business Council México-UE). Se creó en la VIIª Reunión de la Comisión Mixta celebrada en 1989. El Consejo es un órgano

consultivo encargado de dar recomendaciones y solicitudes específicas al Gobierno de México y la Comisión Europea. El Consejo dispone de comités especializados en los temas de normas, medio ambiente, inversiones y proyectos tecnológicos, y sus objetivos son examinar mecanismos prácticos para favorecer las inversiones, el comercio y el flujo de tecnologías entre ambas Partes, formular sugerencias y recomendaciones sobre el ambiente de la inversión privada en México y en los países de la UE, y desarrollar proyectos en áreas relacionadas con la inversión, normas técnicas, calidad, capacitación y medio ambiente. Desde el 23 de noviembre de 1989, el Consejo funciona y se inserta dentro del Consejo Empresarial Mexicano para asuntos internacionales (CEMAI), compuesto por empresarios mexicanos y europeos radicados en México.

Este Consejo ha participado en las reuniones para la preparación de la agenda de la Comisión Mixta, tomó parte en la revisión y redacción del Acuerdo de 1991, y preparó el estudio “Impacto del TLC sobre los flujos de comercio e inversión entre México y la UE”, entre otros eventos¹³⁴⁸.

Programa Plurianual de Encuentros Empresariales México-UE. Desde 1991, se han desarrollado múltiples actividades de fomento de las relaciones económicas entre ambas Partes. En este sentido, la actividad de mayor relevancia desarrollada con la UE es el programa para el fomento de la inversión, a través de foros empresariales cuyo objetivo es fortalecer las alianzas estratégicas entre PYME mexicanas y europeas. Destacan el Proyecto de Apoyo al sector Agroindustrial Mexicano, iniciado en 1991, que en 1994 contó con la participación de 86 empresas europeas, 209 mexicanas y 13 del resto de América Latina en los sectores agropecuario, agroindustrial y pesquero. Los participantes sostuvieron 1.290 entrevistas. Se calculaba que, como resultado de este foro, se podrían haber iniciado 176 proyectos en el sector agroindustrial mexicano.

Creado en 1994, para dar seguimiento al Proyecto de Apoyo al Sector Agroindustrial mexicano, el Programa Plurianual de Encuentros Empresariales (1995-1998) representó una inversión de más de 14 millones de dólares, de los que cada una de las Partes asumió el 50% de los costes. Para el periodo 1995-1998, se preveía la realización de más de 10.000 encuentros empresariales y la movilización de 2.300 empresas

¹³⁴⁸ CHACÓN, Mario. “La perspectiva mexicana de las relaciones económicas y de cooperación con la Unión Europea”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), 1997, p. 160.

europas y 2.150 empresas mexicanas centradas en los sectores agrícola, textil, automotriz, turístico, farmacéutico, etcétera¹³⁴⁹.

Asociación de Cámaras de Comercio e Industria de Países de la Unión Europea en México (EUROCAM). La EUROCAM fue creada oficialmente el 11 de noviembre de 1993 y tiene por objeto promover e impulsar la inversión y el comercio entre ambas regiones. Es un instrumento de consulta e información sobre oportunidades de negocios. La Comisión Europea ha apoyado varias actividades de la EUROCAM. En 1992, se financió un estudio sobre las posibilidades de inversión extranjera en el sector agrícola mexicano (45.000 ECUS); y en 1994, otorgó 109.000 ECUS para diversas actividades. Asimismo, la EUROCAM ha preparado una guía para exportar a la UE y otra para el inversor europeo en México, y ha organizado diversas actividades de promoción del comercio y de la inversión¹³⁵⁰.

European Community Investment Partners (ECIP). Este instrumento creado por la Comisión Europea otorga financiamiento para la creación de empresas conjuntas en países en vías de desarrollo de Asia, América Latina y el Mediterráneo. Entre 1989-1991, el programa se aplicó de forma experimental, pero, a partir del 1 de enero de 1992, fue prorrogado y dotado de 29 millones de ECUS al año, 10 millones de los cuales se destinarían a América Latina. Las instituciones financieras, cámaras de comercio, asociaciones profesionales, organismos públicos o empresas individuales pueden acceder al apoyo financiero de este instrumento.

México es el país que más se ha beneficiado del esquema ECIP, de entre un total de 53 países participantes, y absorbe cerca del 10% de los proyectos y de los montos financiados por el ECIP a nivel mundial¹³⁵¹.

¹³⁴⁹ ARMENDÁRIZ, Manuel. “Las relaciones de México y la Unión Europea”. América Latina y la Unión Europea: construyendo el siglo XXI. Patricia Leiva, editor. Celare, México, 1996, p. 252.

¹³⁵⁰ CHACÓN, Mario. “La perspectiva mexicana de las relaciones económicas y de cooperación con la Unión Europea”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), 1997, p. 161.

¹³⁵¹ CHACÓN, Mario. “La perspectiva mexicana de las relaciones económicas y de cooperación con la Unión Europea”, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), 1997, p. 164.

Programa de Cooperación Estadística (EUROSTAT). El Programa de Cooperación Estadística tiene como objetivo facilitar el intercambio de información sobre comercio exterior y resolver las divergencias estadísticas.

Business Cooperation Network (BC NET). Se ha constituido una red informativa de asesores europeos de empresas que transmite ofertas o demandas, y detecta y promueve proyectos complementarios entre las contrapartes de México y la Unión Europea, seleccionando y transmitiendo proyectos de inversión e información para el desarrollo de empresas¹³⁵².

Programa de Cooperación Empresarial y Promoción de Inversiones entre América Latina y la UE. Este programa fue inaugurado el 25 de marzo de 1994 y se ha desarrollado como operador del programa de los Eurocentros de Cooperación Empresarial. La UE lanzó esta iniciativa con el propósito de estimular la creación de empresas conjuntas, a través de la organización de encuentros empresariales sectoriales, el acercamiento individualizado de empresas de ambas regiones y el fomento de actividades empresariales entre los países de América Latina. La participación de la Comisión puede llegar hasta el 50% de la financiación de las acciones emprendidas.

En México se han establecido cuatro Eurocentros con: la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) y el Banco Nacional Financiero (NAFIN), el Concejo Empresarial y el BANCOMEXT en Monterrey.

Cooperación científica, tecnológica y energética. Las relaciones más antiguas en el ámbito de la cooperación entre la UE y México se han desarrollado en los campos de la ciencia, la tecnología y la energía. La cooperación en el campo energético se inició en 1985, aunque sólo se formalizaron las actividades conjuntas en 1988, al realizarse la primera reunión de la Subcomisión Mixta de Cooperación Técnica y Científica establecida en el acuerdo de 1975. Por su parte, la cooperación científica y tecnológica fue inaugurada en 1986 en conjunto con el Consejo Nacional para la Ciencia y la Tecnología (CONACYT) de México. Los recursos hídricos, el medio ambiente, las catástrofes naturales, la biotecnología, y los recursos naturales han sido los temas prioritarios en ese capítulo de la cooperación.

¹³⁵² ARMENDÁRIZ, Manuel. “Las relaciones de México y la Unión Europea”. América Latina y la Unión Europea: construyendo el siglo XXI. Patricia Leiva, editor. Celare, México, 1996, p. 252.

En este aspecto, en 1988, la CE suscribió con México un convenio que le permite a este país beneficiarse de becas postdoctorales y proyectos de investigación conjunta entre institutos, universidades o centros de investigación europeos y mexicanos.

Asimismo, se inauguró una cátedra sobre Integración Europea en el Colegio de México, con un presupuesto de un millón de ECUS. La cátedra continua vigente y otorga un diploma de estudio a estudiantes mexicanos de postgrado y funcionarios, en colaboración con otras instituciones de enseñanzas superiores de México, como UNAM, ITAM¹³⁵³ y la Universidad de Guadalajara. La contraparte europea es una asociación belga privada, “Asociación para el estudio de la Integración Europea”, creada para este programa, que agrupa a profesores de diversas universidades europeas especializadas en la materia¹³⁵⁴.

Existen temas en los que la cooperación ha estado presente en la relación México-UE, entre los que se encuentran el medio ambiente, la salud pública, la cultura y la ayuda humanitaria, etcétera; de todos ellos, sólo mencionaremos brevemente:

La Unión Europea y los refugiados Guatemaltecos en México. En el marco de su ayuda a los refugiados, la UE ha financiado, desde 1985, proyectos en beneficio de los refugiados guatemaltecos en México, por un monto de casi 15.000.000 Euros. La ayuda se otorga a través del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los refugiados, ACNUR, y de la Comisión Mexicana de Ayuda a Refugiados, COMAR, así como de ONG’s en las áreas de autosuficiencia, generación de ingresos, actividades productivas, capacitación de la mujer y salud, permitiendo mejorar el nivel de vida y de capacitación de los refugiados.

En los proyectos, se intenta la repatriación y atender las necesidades de los refugiados. A la vez, la UE continúa financiando proyectos de asistencia a refugiados que se ubican en México y prevé la continuidad de estos proyectos más allá de su

¹³⁵³ El Dr. Jordi Baccharía, profesor de la UB, es el responsable del Instituto de la UE en México.

¹³⁵⁴ ARMENDÁRIZ, Manuel. “Las relaciones de México y la Unión Europea”. América Latina y la Unión Europea: construyendo el siglo XXI. Patricia Leiva, editor. Celare, México, 1996, pp. 250 y 251.

próximo retorno, para que puedan decidir su propio futuro tanto en México como en sus lugares de origen¹³⁵⁵.

Para finalizar, diremos que la mayoría de estos programas y proyectos comenzaron antes de la firma del presente Tratado, por lo que la cooperación es un aspecto en el que se ha profundizado y cuya continuidad se plantea ahora con la firma del ambicioso Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.

3.- Instituciones establecidas en el Acuerdo de Asociación entre México y la Unión Europea

Como ya hemos comentado, el Título VII del Acuerdo Global lleva por encabezamiento el marco institucional; en él se contempla la creación del mencionado Consejo Conjunto, mencionando quién lo integrará, facultades, la posibilidad de crear su propio reglamento y las competencias que éste tendrá.

A.- Consejo Conjunto

En primer lugar, el Artículo 45 del Acuerdo Global contempla la creación de esta institución, que tomará las decisiones concernientes al funcionamiento del Acuerdo. Este Consejo Conjunto estará integrado por los miembros del Consejo de la Unión Europea (o sea, por los Ministros de los Estados miembro o quienes sean designados por éstos) y los de la Comisión Europea, por una parte, y miembros del Gobierno de México, por la otra. Ello equivalía a los Ministros de Comercio y de Asuntos Exteriores de México y los Estados miembro de la Unión Europea y el Comisario encargado de las relaciones con América Latina, puesto que el propio Artículo 45 del Acuerdo Global establecía que “se reunirá a nivel ministerial”.

¹³⁵⁵ ARMENDÁRIZ, Manuel. “Las relaciones de México y la Unión Europea”. América Latina y la Unión Europea: construyendo el siglo XXI. Patricia Leiva, editor. Celare, México, 1996, p. 253.

Por lo que se refiere al ejercicio de la Presidencia en este Consejo, dice que ésta se efectuará alternativamente, primero un miembro de la UE y después, un miembro de México, y así sucesivamente.

Facultades

En lo relativo a las facultades del Consejo, las hay de carácter general y de carácter particular, según el acuerdo. Las de carácter **general** son las siguientes:

- Es el encargado de supervisar la aplicación del presente Acuerdo (Art. 45).
- Se reunirá a nivel ministerial a intervalos regulares y cuando lo exijan las circunstancias.
- Examinará todas las cuestiones principales que surjan dentro del marco de este acuerdo.
- Tratará cualquier otra cuestión bilateral o internacional de mutuo acuerdo.
- Establecerá su propio reglamento (Art. 46).
- Estará facultado para tomar Decisiones en los casos previstos en el Acuerdo (Art. 47).
- Podrá hacer recomendaciones pertinentes.
- Podrá crear otros comités especiales.

El Consejo Conjunto también tiene facultades **específicas** de acuerdo con los Artículos 6, 9, 12 y 50, conjuntamente con el Artículo 47 del mismo Tratado. De esta forma:

- Los Artículos 4 y 6 del Acuerdo establecen que el Consejo Conjunto decidirá las medidas necesarias para la liberalización progresiva y recíproca del comercio de servicios, de conformidad con el Artículo V del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (en adelante “AGCS”);
- El Artículo 9 del Acuerdo establece que el Consejo Conjunto adoptará las medidas para la liberalización progresiva y recíproca de las inversiones y pagos entre las Partes.

- El Artículo 12 del Acuerdo estipula que el Consejo Conjunto adoptará medidas apropiadas para asegurar una adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual.
- El Artículo 50 del Acuerdo prevé que el Consejo Conjunto establecerá un procedimiento específico para la solución de controversias comerciales y relativas al comercio. De conformidad con el Artículo 60 del Acuerdo, la entrada en vigor de éste procedimiento será según la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto establecido en el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre la Comunidad Europea, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, para ser considerada como adoptada por el Consejo Conjunto establecido en el Acuerdo; considerando que la misma establece los objetivos establecidos en los Artículos 5, 10, 11 y 12.2 (a) del Acuerdo.

Por último, este Consejo tiene otras facultades, derechos y obligaciones de forma aún más particular localizadas en sectores concretos; por ejemplo, las facultades atribuidas en el capítulo financiero¹³⁵⁶.

B.- Comité Conjunto

También se menciona la creación de otro comité llamado Comité Conjunto, el cual se encargará de asistir al Consejo Conjunto en la realización de sus tareas y, asimismo, se menciona que estará integrado por representantes de los miembros del Consejo de la Unión Europea y miembros de la Comisión Europea por una parte, y por la otra por representantes del Gobierno de México con categoría de alto funcionario.

Por lo que se refiere a las obligaciones de este Comité, éstas serían fijadas por el Consejo Conjunto y entre ellas estarían la preparación de reuniones del Consejo Conjunto y el funcionamiento del propio Comité. Da la impresión de que este comité actúa como lo que sería la secretaría en el NAFTA, por ejemplo.

Otra atribución que tiene este Comité es que, en él, podrán ser delegadas algunas de las competencias del Consejo Conjunto, por lo que el Comité Conjunto adoptará las

¹³⁵⁶ Véase la Decisión emitida por el Consejo Conjunto del Acuerdo Global firmada en las ciudades de Bruselas, (Bélgica) y Lisboa, (Portugal), los días 23 y 24 de febrero de 2000.

decisiones y recomendaciones necesarias y tomará las medidas para hacerlas cumplir (Art. 47).

En referencia a las obligaciones específicas del Comité Conjunto, éstas las podemos encontrar, por ejemplo, en el Título VI, Artículo 44 de la Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Global sobre el comercio y sobre las cuestiones relacionadas con el comercio.

Obligaciones del Comité Conjunto

Título VI - Obligaciones Específicas del Comité Conjunto referentes a Comercio y cuestiones relacionadas con el comercio, Artículo 44.

1. El Comité Conjunto:

- (a) supervisará la puesta en práctica y el adecuado funcionamiento de esta decisión, así como la de cualquier otra decisión referente a comercio y otras cuestiones relacionadas con el comercio;
- (b) vigilará el ulterior desarrollo de las disposiciones de esta decisión;
- (c) celebrará consultas de conformidad con el Artículo 38 (2) y (3); Las Partes entienden que “comercio y otras cuestiones relacionadas con el comercio” incluye cualquier asunto que surja de esta decisión y de los Títulos III a V del Acuerdo;
- (d) realizará cualquier función asignada a éste de conformidad con esta decisión o con cualquier otra referente a comercio o cuestiones relacionadas con el comercio;
- (e) apoyará al Consejo Conjunto en el desarrollo de sus funciones referentes a comercio y cuestiones relacionadas con el comercio;
- (f) supervisará el trabajo de todos los comités especiales establecidos en esta decisión;
- (g) informará anualmente al Consejo Conjunto.

2. El Comité Conjunto podrá:

- (a) establecer cualquier comité especial u órgano para tratar asuntos de su competencia y determinar su composición y tareas, y cómo deberán funcionar;
- (b) reunirse en cualquier momento por acuerdo de las Partes;
- (c) considerar cualquier asunto referente a comercio y otras cuestiones relacionadas con el comercio y tomar las medidas apropiadas en el ejercicio de sus funciones;
- (d) tomar decisiones o emitir recomendaciones sobre comercio y otras cuestiones relacionadas con el comercio, de conformidad con el Artículo 48 (2) del Acuerdo.

3. Cuando el Comité Conjunto se reúna para realizar cualquiera de las tareas asignadas en esta Decisión, estará integrado por representantes de la Comunidad Europea y del gobierno mexicano con responsabilidad en comercio y cuestiones relacionadas con el comercio, normalmente con categoría de altos funcionarios.

Podemos decir que este Comité tiene otras facultades, obligaciones y funciones, las cuales dependen del sector de que se trate y de las que le sean asignadas en cada sector por el Consejo Conjunto, que sería de carácter general y específico.

Por último, este Comité se reunirá de forma general una vez al año, alternativamente en Bruselas y en México, con fecha y día que fijarán las Partes anticipadamente. También están previstas las reuniones extraordinarias, que dependerán del acuerdo de las partes. Además, en la presidencia de este Comité se alternará una vez México y otra la UE.

C.- Comités especiales

Por último, se establece la posibilidad de crear otros comités de carácter subsidiario que pudieran resultar necesarios para realizar el cometido exigido por el Acuerdo. Esta facultad recae en el Consejo Conjunto. Algunos ejemplos de estos comités serían: el Comité Especial del Acero, el Comité Especial sobre Asuntos de la Propiedad Intelectual (éstos están contenidos en la Decisión 2/2000 del Acuerdo Interino), y el último ejemplo que citaremos de este tipo de comité sería el contenido en el Artículo 23 de la Decisión I del Consejo Conjunto del Acuerdo Global, que se refiere al Comité Especial de Servicios Financieros.

Comité Especial de Servicios Financieros

Artículo 23 - Comité Especial de Servicios Financieros

1. El Consejo Conjunto establece un Comité Especial de Servicios Financieros. El Comité Especial estará compuesto por representantes de las Partes. El representante principal de cada Parte será un funcionario de la dependencia responsable de los servicios financieros de la Parte, conforme al anexo II.
2. Las funciones del Comité Especial incluirán:
 - (a) supervisar la aplicación de este capítulo;
 - (b) considerar los aspectos relativos a los servicios financieros que le sean turnados por una Parte;
 - (c) considerar la aplicación de las medidas listadas por cualquier Parte en el Anexo I con el fin de proponer al Consejo Conjunto su modificación, suspensión o eliminación, según sea apropiado;
 - (d) revisar las disposiciones contenidas en este capítulo, cuando cualquiera de las Partes otorgue a una tercera Parte acceso más favorable a su mercado de servicios financieros, como resultado de un acuerdo de integración económica regional compatible con el Artículo V del AGCS, con el fin de proponer al Consejo Conjunto las consecuentes modificaciones a las disposiciones del presente capítulo;
 - (e) considerar la aplicación del Artículo 16 del Acuerdo.
3. El Comité Especial se reunirá una vez al año, en una fecha y con una agenda acordadas previamente por las Partes. La presidencia del Comité Especial será detentada de manera alterna por cada Parte. El Comité Especial informará al Comité Conjunto sobre los resultados de cada reunión anual.

D.- Solución de controversias

Para concluir, el Artículo 50 hace alusión al procedimiento de solución de controversias, pero lo más destacable es que esta disposición hace recaer la facultad de decidir el establecimiento de este procedimiento en el Consejo. Comparándolo con unas disposiciones y regulaciones tan exhaustivas sobre el particular como las del TLCAN, se presentan como exclusivamente simples, puesto que el Acuerdo sólo cuenta con este Artículo. Como ya comentamos anteriormente, esto no quiere decir que en este Acuerdo no se establezca un adecuado procedimiento y su reglamentación, sino que es demasiado simple. Podemos afirmar que la falta de disposiciones en el texto del Acuerdo Global sobre la solución de controversias es suplida y, a su vez, establecida y reglamentada por las decisiones del Consejo Conjunto de forma completa, aunque de manera más sencilla en comparación con el procedimiento del NAFTA.

Para terminar, en este Acuerdo se establecen los procedimientos de solución de controversias, en concreto, uno para el comercio y cuestiones relacionadas con el comercio, y otro para los servicios en general. También se hace alusión a que la normativa sobre la solución de controversias debe ser acorde con las reglas de la OMC (Artículos 48 al 50). Un ejemplo de procedimiento de solución de controversias lo tenemos en los servicios financieros.

Sobre este procedimiento, podemos decir lo siguiente: en primer lugar, el Artículo 25 de la Decisión del Consejo Conjunto habla de los árbitros y de sus características. En este sentido, se hace alusión a las cualidades y los conocimientos que éstos deben poseer sobre el servicio, el derecho y los relativo a la disputa en este sector. En lo que se refiere al ámbito de aplicación de este procedimiento, el Art. 37 menciona en concreto que el mismo se aplicará sobre los asuntos que surjan sobre la interpretación de esta Decisión y de los Art. 4-11 del TLCUEM.

Al igual que el procedimiento general que se aplica para resolver las controversias surgidas entre las partes, en el Acuerdo UE-México, el procedimiento en el sector financiero consta de una serie de etapas, entre las que se destacan las siguientes:

En primer lugar, una fase de consultas. En este sentido, siguiendo los principios establecidos en el procedimiento de solución de controversias de la OMC y de los

tratados de libre comercio, hay una primera fase de índole diplomática para tratar de solucionar la controversia antes de llegar al panel. Es lo que se llama la fase de cooperación y consultas. Asimismo, en esta etapa se establecen los términos y el Comité Conjunto como órgano que recibirá la solicitud de las consultas (Art. 38).

La segunda la constituye el procedimiento arbitral ante un panel especializado en servicios financieros. Este procedimiento está integrado por las siguientes etapas:

- Establecimiento de un panel arbitral (Art. 39).
- Elección de árbitros (Art. 40).
- Presentación del panel de un informe preliminar a las partes (Art. 41).
- Presentación de un informe Final del panel arbitral (Art. 41).
- Cumplimiento del informe del panel arbitral (Art. 42).

Es necesario señalar que, como todo procedimiento, en éste se precisan los términos y plazos, tanto para las partes, como para el panel. En primer lugar, para la presentación de la información sobre la diferencia, para escuchar a las partes y para resolver el asunto que se ventila¹³⁵⁷, y en segundo lugar, para obligar a la parte condenada al cumplimiento de la decisión y tomar las medidas para ello.

Tanto el estudio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) como el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y de Cooperación entre la Unión Europea y México (TLCUEM) se llevaron a cabo de forma más ampliada debido a la importancia que representaron y representan para la política comercial mexicana. Sin duda alguna, los restantes acuerdos comerciales firmados por este país latinoamericano con otros países y grupos de países son objetivos menores; dicho en otras palabras, preferencias menores, para lo que representaron estos dos últimos en términos políticos, económicos, comerciales, y por supuesto, en términos estratégicos internacionales y nacionales.

¹³⁵⁷ Sobre el funcionamiento del proceso arbitral de manera más concisa, véase el Capítulo Tercero, Apartado 4. <http://www.jornada.unam.mx/1999/sep99/990926/gurria.html>

CONCLUSIONES

El análisis desde la perspectiva del desarrollo evolutivo de la política comercial mexicana, la función de los acuerdos de libre comercio como factor determinante para su diversificación e inserción en la economía internacional y Derecho internacional existente en materia comercial permite extraer las siguientes conclusiones:

PRIMERA.- Queda demostrado que la evolución de la sociedad internacional ha producido una serie de cambios y fenómenos que tienen una clara afectación no sólo en las relaciones comerciales sino en todos los ámbitos de la vida, lo que hace necesario replantear las propias relaciones como los instrumentos jurídicos que regulan esas relaciones.

En primer lugar, se constata la evolución del orden económico surgido después de la Segunda Guerra Mundial, primero con el surgimiento del GATT y después con la creación de la OMC con carácter definitivo, lo cual facilitaría el crecimiento del comercio internacional y la apertura e interdependencia de las economías de los países.

De esta manera y de forma general se confirman la existencia de una serie de características que constituyen factores determinantes en la evolución de la comunidad internacional entre las que se encuentran: la revolución tecnológica la cual influye en la forma de producir, en la que se va de un sistema estandarizado a los novedosos sistemas de producción global. El despliegue industrial también impacta las economías de todo el mundo. En este sentido se constata el protagonismo de las empresas transnacionales, la movilidad de los factores de la producción a través de éstas así como los efectos que este fenómeno produce en las economías nacionales y locales.

Entre las situaciones que surgen con esta nueva forma de organización internacional, está la afectación que sufre el concepto Estado, el cual deja de ser rector principal de las relaciones económicas comerciales para pasar a ser el marco regulador de esas relaciones y el guarda de las relaciones comerciales transnacionales, siendo relegada su participación de la arena económico-comercial, apareciendo otros actores con

un protagonismo y una actuación determinante en el seno internacional no sólo en la materia comercial, sino de otras muchas actividades como el medio ambiente, la protección de los derechos humanos, la protección por cuestiones de seguridad, narcotráfico y terrorismo, en donde las fronteras que antes eran impermeables por la invocación de la soberanía nacional, hoy con ese concepto relativizado se franquean en virtud de unos valores más apremiantes contruidos por las nuevas situaciones imprevistas.

En cuanto a los mercados, se puede deducir que estos espacios de libertad económica se alzan como los paradigmas que resolverán pacíficamente las contradicciones entre la globalización y el mundo en desarrollo. Esos mercados competitivos se fundamentan en empresas innovadoras y flexibles que son indispensables para crear empleo y bienestar individual y colectivo. Así pues, la empresa transnacional es la institución clave de la globalización y de la integración de finales del siglo pasado y del presente. Por último, los servicios como intangibles que participan en la producción de bienes a través de las figuras de marcas, patentes, diseños, etc., también amplían su importancia abarcando regiones y países.

De la vorágine de cambios surgidos como consecuencia de la transformación de la sociedad actual, surge un fenómeno que es el que le da su razón de ser y que viene a resumir este concierto de características denominado globalización. Por ello se deduce que la tercera revolución tecnológica industrial y la reestructuración económica mundial son fenómenos en marcha que tienen efectos y dinámica propios, siendo la globalización uno de esos efectos, lo que dicha noción equivaldría a mercados mundiales y a empresas transnacionales. También queda comprobado que hablar de la globalización es hacer una específica referencia a los países integrantes de las organizaciones económicas internacionales más importantes y de aquellos países en desarrollo que pueden participar de este desarrollo, quedando relegados de este apartado el resto de los Estados en desarrollo y los menos desarrollados.

En segundo lugar, se deduce como un hecho la clara internacionalización de la economía así como la formación de bloques regionales económicos en sus distintos grados de integración con los que se pretende hacer frente a dicha internacionalización. Que a partir de los años 80 resurge el interés por el regionalismo y se pone en duda el multilateralismo, el cual está siendo sustituido por ésta nueva tendencia integradora,

sobre todo a partir del fracaso de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT y otros acontecimientos como el gran interés por los acuerdos de integración, la política unilateral de Estados Unidos, el mercado único en Europa, la integración en Asia y la celebración de acuerdos regionales entre países desarrollados y en desarrollo, y, que tanto Europa, América, Asia y el Pacífico, ofrecen experiencias de integración dispares y asimétricas en cuanto a los procesos y métodos seguidos, así como en los resultados obtenidos

En tercer lugar, se constata que en la formación del bloque de América del Norte a través de su Tratado de Libre Comercio (TLCAN), se da el segundo paso (pues el primero lo dio Europa y el tercero podría darlo Japón) hacia la formación de bloques comerciales. Las relaciones entre estas formaciones se deduce, no tendrían porque ser armoniosas y si es así, tal posibilidad podría ser nefasta para el comercio mundial.

Por lo tanto, se comprueba que la integración en la región de América pasa por tres hechos fundamentales que vienen a fortalecer la idea del bloque comercial americano y que en el futuro se podría extender a todo el continente:

- La firma del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Estados Unidos y Canadá en 1988,

- La firma del Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCAN) entre Estados Unidos, Canadá y México en 1994 y,

- La Iniciativa para las Américas (IPA), que no es otra cosa que un acuerdo de libre comercio propugnado por el presidente George Bush, en la que se pretende incluir al resto de los países de América Latina, encarnado hoy por hoy, en el ALCA.

En cuarto lugar, queda demostrado que la integración en América Latina siempre estuvo empañada por numerosas dificultades. Esta es una de las regiones en el mundo en donde los cambios han sido más dramáticos, por lo cual ha cambiado específicamente en materia de integración. En sus esquemas de regionalización el éxito se presentó solo al principio ya que posteriormente dichos esquemas quedaron olvidados y no fue sino hasta los años 80 cuando se reestructuraron los viejos proyectos y se emprendieron nuevas iniciativas con mayor éxito, como es el caso del Mercado Común del Sur o Mercosur.

En quinto lugar, se comprueba que el programa del mercado único europeo “Europa 92”, su extensión a los países de la EFTA, a través del Espacio Económico Europeo (EEE), con la ampliación a los países del Este y Centro de Europa y la integración económica y monetaria de 1999, nos da un claro indicio de que esta región no sólo ha alcanzado la integración comercial, sino que pronto alcanzará su unión política con la que pretende liderar el mundo de los bloques comerciales.

En sexto lugar, se comprueba que la integración regional en Asia y la Cuenca del Pacífico, hasta ahora ha estado organizada alrededor de dos grandes acuerdos diferentes, el ANZCERTA y la ASEAN y hoy por hoy, una tercera iniciativa, la APEC. A pesar de ser una de las regiones del mundo con gran poder económico, la integración todavía es una incógnita ya que Japón no logra liderar dicho proceso, partiendo cualquier iniciativa de los demás países de la zona e incluso de fuera de ella. La preocupación por la seguridad en la región y el nuevo impulso por los acuerdos regionales de amplio espectro, están orientando la integración regional en Asia a planteamientos renovados, por supuesto, todos ellos al margen de la ASEAN y la APEC

SEGUNDA.- Se puede afirmar, en primer lugar, que la necesidad de adoptar una reforma a la normativa comercial internacional, se deriva de la constatación del insuficiente funcionamiento y protección de este sistema a través de los ordenamientos jurídicos establecidos en el GATT. Las limitaciones de que adolecía este sistema jurídico han provocado el desarrollo de una regulación internacional destinada a complementar y perfeccionar dentro de los límites posibles la normativa del Acuerdo General a fin de asegurar un funcionamiento, protección y desarrollo equitativo y eficiente entre las Partes Contratantes en esta materia. A todo ello han contribuido tanto las características y situaciones problemáticas presentadas en anteriores rondas de negociación, como las propias características de la sociedad internacional contemporánea, universal y heterogénea y la creación de la OMC en el marco de aquellas cuestiones que afectan a las relaciones comerciales y que por sus propias connotaciones se transforman en cuestiones internacionales.

En segundo lugar, se constata que, tal como se pone de manifiesto en la práctica internacional y en particular con las experiencias primero del GATT y posteriormente

en la época actual a través de la OMC, existe la necesidad de un Derecho Internacional en materia comercial que se encargue de regular las relaciones que se derivan del intercambio comercial entre los diversos actores estatales y no estatales.

En tercer lugar, de las normas que regulan las relaciones comerciales internacionales, tanto las originarias como las actuales, se destacan una serie de principios que son los que sirven de prisma a través de los cuales dichas relaciones son reglamentadas, estando éstos consagrados en los instrumentos jurídicos internacionales tanto universales como bilaterales y regionales concluidos por los Estados, principales actores de la sociedad internacional.

En cuarto lugar, de la misma forma se confirma que, dichos cuerpos normativos universales y regionales consagran una estructura institucional, la cual es reproducida por los propios instrumentos jurídicos celebrados entre las Partes Contratantes, la que se encarga de la gestión y el buen funcionamiento tanto de la organización internacional como de los acuerdos regionales celebrados por los Estados miembros del sistema comercial internacional.

TERCERA.- Del estudio evolutivo de la política comercial de México se pueden distinguir dos etapas importantes. Aunque para poder entender dichas etapas sea necesario comprender el origen de esa actividad en materia comercial de la política comercial mexicana.

En primer lugar, se puede comprobar que desde la época de la colonia, el intercambio comercial de México se hacía principalmente con España, teniendo como vínculo principal una relación umbilical metrópoli-colonia. Sirvieron como conductos para dicho intercambio, los puertos de Veracruz principalmente y posteriormente los de Tampico y Matamoros, y por el lado español, el puerto de Cádiz, prohibiéndose la utilización de cualquier otro no autorizado. Se constata que se impuso como norma obligatoria el exclusivo comercio con la metrópoli, denegando incluso el comercio entre las mismas colonias de la metrópoli, advirtiéndole la imposición de graves sanciones a tal desobediencia.

Las materias primas se constituyeron en los objetos del intercambio y ocuparon un lugar relevante en ese comercio. Un lugar privilegiado llegaron a desempeñar principalmente los metales preciosos, destacando un grupo de ciudades mexicanas por la alta producción de los mismos, los cuales eran trasladados de la Nueva España al Reino de España para su comercialización. Como consecuencia del alto proteccionismo existente por parte de la metrópoli se desatan: la piratería, la pérdida de significativos cargamentos de mercancías y la pugna por estas colonias y sus mercados por parte de otros países europeos.

En segundo lugar, con la revolución industrial se inició el desarrollo histórico de las fuerzas productivas y la aparición de numerosos inventos lo que favoreció a la naciente burguesía mundial que pugnaba por la acumulación originaria del capital en Inglaterra, la cual se vería favorecida por las minas de América y un cúmulo de beneficios del comercio con las nuevas colonias, ayudando a la expansión de nuevos negocios. Debido al excesivo proteccionismo existente en la colonia, lo que hacía imposible el comercio con otras colonias y países, la burguesía criolla, luchando por obtener menores obstáculos al comercio y a la industria en la Nueva España, preparó la lucha por la autonomía, lográndose la independencia e iniciándose la actividad comercial con Inglaterra de manera formal a través de los primeros tratados comerciales entre estos dos países.

El control de la metrópoli se rompería definitivamente, desapareciendo toda prohibición, al levantarse la prohibición de la utilización de otros puertos y aunque en este periodo la economía mexicana se vio afectada por la anarquía existente, producto de la independencia, el comercio mexicano se continuaba efectuando con Europa, en concreto con Inglaterra, Francia y en último lugar, con Estados Unidos.

En tercer lugar, el régimen colonial siempre fue un obstáculo para la expansión imperialista norteamericana y el freno para un importante desarrollo de las relaciones comerciales entre México y EE.UU. y, aunque al inicio los intercambios fueron inexistentes, pronto se convertirían en significativos. La independencia de México sería el punto de partida de estas significativas relaciones, puesto que de las relaciones de la ilegalidad y del contrabando, debido al monopolio colonial, pronto se pasaría a la posibilidad de intervención en la economía mexicana, no sólo de las potencias europeas, sino también de la norteamericana.

Constituyéndose en un atractivo y vulnerable mercado para las potencias, como principio de la amplia relación, se establecieron relaciones diplomáticas y la subsiguiente diversificación de relaciones comerciales en las que al principio predominó el comercio con Inglaterra en demérito de EE.UU., perdiendo para siempre España su importancia comercial y disputándose entre las potencias europeas y los EE.UU.

Aunque las relaciones entre México y EE.UU. siempre han sufrido altibajos y a pesar de la guerra civil en México, el dominio de EE.UU. sobre la economía mexicana pronto se dejaría sentir, debido a: el gran intercambio comercial entre estos dos socios, a la cercanía geográfica y a la composición del este intercambio. Por último, con el derrocamiento del imperio de Maximiliano se ponía fin al predominio comercial con Europa inaugurándose un nuevo periodo de relaciones EE.UU.-México, perdiendo para siempre su posición las potencias europeas.

CUARTA.- De la política comercial contemporánea de México se destacan dos etapas importantes: La que se centra en la protección por sustitución de importaciones o etapa del proteccionismo, y la de la liberalización comercial o apertura comercial.

De la primer etapa se puede constatar lo siguiente:

En primer lugar, se pueden comprobar y distinguir tres periodos presidenciales significativos que definen y le dan esencia a la etapa proteccionista:

- el periodo de la relativa estabilidad, inflación y las primeras devaluaciones de Adolfo López Mateos (1958-1964) y Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970)

- el periodo de expansión económica y el aumento de la protección comercial del presidente Luis Echeverría que abarcó del año de 1972 a 1976.

- el periodo de abundancia petrolera y las múltiples devaluaciones del presidente José López Portillo de 1976-1982.

En segundo lugar, se puede destacar que la etapa proteccionista se instaura en este país latinoamericano a partir del año de 1940 con el gobierno conservador de Manuel Ávila Camacho, mencionándose como elementos de ese modelo la mirada hacia

el capital extranjero, el auge del transnacionalismo y el endeudamiento externo como promotor del crecimiento económico.

Las características de este primer periodo son la subida de los niveles de protección concretándose en el aumento de los aranceles y el aumento de las restricciones cuantitativas a la importación, la cantidad de las categorías de importación sujetas a control se duplicó y la participación de las importaciones controladas también se incrementaron, del mismo modo que las compras a al exterior. Los permisos de importación y los nuevos controles se acompañaron de pactos con las empresas comprometiéndose a sustituir las importaciones a cambio de la libre importación de partes y componentes.

Se puede comprobar una modificación en el ordenamiento jurídico para regular esta situación y adaptar los imperativos legales a la nueva situación proteccionista. Al respecto se buscó promover la creación de industrias nuevas y necesarias que impulsaran el nuevo modelo proporcionándoles ayudas y otros tipos de subvenciones. Todo ello, para que se diera una situación efectiva de protección.

Se puede afirmar que se trató de unificar la clasificación aduanera para hacer efectiva y operativa la protección e instrumentó dicha protección con la subida constante de los aranceles. Se amplió la gama de controles a la importación y se amplió en exceso las categorías de importaciones controladas. También se puede observar que aunque el aumento fue de forma general, siempre existieron sectores que se constituyeron en la excepción.

Por otro lado, las exportaciones disminuyeron, con lo cual el sesgo antiexportador afectó a los sectores industriales, comprobándose una contradicción muy significativa ya que, mientras que las exportaciones de los productos industriales crecían de forma extraordinaria en otros países, incluidos los asiáticos, en México se redujeron drásticamente.

En tercer lugar se puede destacar, que en el periodo de Luis Echeverría, se sobrevaloró el peso trayendo como consecuencia un aumento mayúsculo de la protección. Se incrementaron las restricciones cuantitativas, los controles se hicieron más estrictos y los aranceles se incrementaron. Se considera que el incremento de la protección en este periodo ha sido la más estricta.

Se pueden precisar que ese sistema de protección se constituía, entre otros, de los siguientes instrumentos: importación de insumos libres de impuestos (CEDIS), expansión de los créditos a corto plazo a la exportación otorgados por FOMEX, la creación de FONEI para financiar inversiones para la exportación, la sustitución eficiente de importaciones y la creación del Instituto Mexicano del Comercio Exterior (IMCE) para aumentar las exportaciones. Queda demostrado que el protagonismo de este periodo lo realizaron los CEDIS, el FONEI y el IMCE.

También queda demostrado el trato especial que recibió la industria maquiladora. Esta fue antes que los CEDIS, pero se incluyó en la legislación a partir de 1970. También se otorgaría dicha condición a empresas establecidas en el interior del país que se dedicaran a la exportación en condiciones similares. Y por lo que se refiere al crecimiento industrial dentro del comercio exterior, el incremento del sector de las maquiladoras fue significativo de tal modo que se incluyeron en las estadísticas mexicanas.

En cuarto lugar, se constata que el descubrimiento de pozos petroleros y que prometía una confortable situación de la balanza de pagos, no sucedería. Las grandes ventas petroleras ayudaron a reducir el déficit y el intercambio de mercancías se redujo. Se produjo una reducción de la protección frente a las importaciones, los permisos de exportación también se redujeron considerablemente, se aumentaron los aranceles para proteger a las empresas de nuevos sectores, con la idea de volverlos a bajar, lo que no sucedió, sino que se incrementaron más. En el tema de las importaciones, su liberación fue más limitada y los permisos de importación ascendieron. Esto demostró la poca eficiencia de liberalización de importaciones, lo que provocaría la elaboración de un programa de nueva liberalización.

Lo que se puede constatar es que, de la prometedor situación que se visualizaba con los descubrimientos petrolíferos, nada sucedió y la gestión del gobierno fue desastrosa. Posteriormente se volvería al restablecimiento de las restricciones con el aumento de los aranceles. De esta manera, aunque se aumentaran los subsidios a la exportación a través de los CEDIS y la devolución del IVA, las restricciones redujeron las exportaciones, ocasionando una nueva época de abundancia perdida y dejando al país en una situación muy comprometida y en serias condiciones de endeudamiento,

En quinto lugar, se pueden comprobar ciertas características o patrones comunes en estos tres periodos presidenciales, independientemente de sus respectivas diferencias, por ejemplo, la utilización de algunos instrumentos apropiados para llevar a cabo la protección comercial como: sustitución de importaciones de productos de consumo, sustitución de importaciones de bienes intermedios, sustitución de importaciones de bienes de capital, el proteccionismo industrial, fomento de las exportaciones, el sistema de permisos previos, el subsidio triple, la Regla 14 de la tarifa de importación, las operaciones temporales o el Régimen de devolución de impuestos.

QUINTA.- Queda constatada la existencia de una segunda etapa en la política comercial mexicana, la cual abarca los años de 1983 hasta el año 2000. También se puede comprobar el transito de esta política mexicana hacia el librecambismo, mejor conocido como neoliberalismo, a través de la instrumentación de una política de apertura al comercio exterior.

En primer lugar, se comprueba que este periodo constituye un punto de inflexión en la historia comercial mexicana, pues el país decide cambiar el modelo de desarrollo económico y comercial dejando de lado el proteccionista por el de apertura comercial con gran proyección de las exportaciones y la conquista de los mercados mundiales.

De la presente etapa se pueden precisar tres periodos presidenciales de los cuales dos serían claves en el giro copernicano de dicha política en materia comercial:

- el periodo de Miguel De la Madrid que va de 1982 a 1988, constituyendo la primera piedra angular sobre la que se construiría la aventura liberal
- el periodo de Carlos Salinas de Gortari (1988-1992), que es el artífice sobre el que descansa la gran reforma económica-comercial moderna del México actual
- el periodo de Ernesto Zedillo (1994-2000), que es el que se encarga de continuar la consolidación de esta reforma.

En segundo lugar, se deduce que de la reforma, apertura externa y liberación comercial, se presentan ciertos cambios estructurales en la economía mexicana con la intención de realizar un ajuste y una estabilización, por lo que se observan:

- una apertura externa, es decir, el cambio más significativo se produce al desmantelar el sistema proteccionista, que hasta ese entonces se había estado aplicando, con sus consiguientes consecuencias: se rebajaron las tasas arancelarias, se sustituyeron los permisos de exportación por aranceles, se eliminaron los precios oficiales y se simplificó el sistema regulatorio.

- se presenta un aumento de la inversión en el sector exportador. En este sentido, las ventas no petroleras crecieron y disminuyó la participación del sector público en las transacciones comerciales, y la importación de bienes de capital se vinculó al sector exportador.

- se presentó un dinamismo del sector externo, lo cual hizo crecer las exportaciones.

- el desarrollo regional adquirió una nueva relevancia, sobre todo con la consolidación del sector de las maquiladoras.

- se reestructuraron los pagos de la deuda externa, logrando una ampliación de plazos y una reducción de intereses y capital.

Se puede constatar la existencia de otros aspectos de esta reforma estructural como: la realización de la reforma del sistema financiero, se llevó a cabo un proceso de ajuste fiscal y una nueva regulación de las finanzas públicas con la desincorporación de las paraestatales. Otros instrumentos que se constituyeron en los desencadenantes de la crisis y que trataron de evitarla fueron: el Pacto de Solidaridad, el proceso de control de precios por parte del gobierno, la elevación de las tasas de interés, la gravedad de la crisis y la apreciación del peso.

Se constata también la existencia de factores políticos que influyeron en el desarrollo de la crisis y su dificultad para superarla, estos son: el levantamiento de Chiapas en 1994, el homicidio de Luis Donaldo Colosio, candidato a la presidencia de

la República, en 1993 y el homicidio del Secretario General del PRI, Francisco Ruiz Massieu en 1994.

En tercer lugar, se puede constatar y demostrar la existencia de una serie de presiones sobre México para que abandonara el antiguo modelo proteccionista y se decantara por la vía de la liberalización comercial. Entre las presiones externas se pueden mencionar a: la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de EE.UU., la forzosa entrada en el GATT en 1986, la nueva Ley de Comercio y Aranceles de EE.UU. de 1984, los problemas internos de la economía de EE.UU., la Ley de Comercio y Aranceles de 1984, la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 y las Cartas de Intención suscritas con el FMI.

En las presiones internas se pueden destacar entre otras: La necesidad de eliminar la sobreprotección, los ejemplos de países como Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong, etc. y su desarrollo, la urgente necesidad de exportar más, la modernización también urgente de la industria y la necesidad de la inversión extranjera

En cuarto lugar, se pueden identificar como instrumentos fundamentales para llevar acabo la mencionada apertura comercial una serie de medidas y programas. Entre estos encontramos: la sustitución de permisos por aranceles, los Programas Nacionales de Fomento y Comercio Exterior (PRONAFICE), el Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas (PORFÍEX), las Medidas Adicionales de 1986, el Memorándum de Entendimiento Comercial México-EE.UU., el ingreso en el GATT y la adecuación al TLCAN. Junto con la aplicación de estos programas, también se llevaron acabo una serie de importantes reformas en las leyes más significativas del país por lo que a la materia comercial se refiere para la adecuación de la economía mexicana al TLCAN.

SEXTA.- Se puede comprobar que las medidas adoptadas por los diferentes gobiernos para la mencionada apertura, aunque fueron distintas, siempre serían complementarias para lograr el gran objetivo que se había propuesto la clase política educada en las universidades de EE.UU. y ahora encumbrada en el poder en la década mencionada.

En primer lugar, se puede deducir por la existencia de una serie de medidas adoptadas en el periodo de De la Madrid, que este sexenio se constituye en el iniciador del proceso de cambio. Entre las medidas llevadas a cabo para tal fin se encuentran: la Carta de Intención de noviembre de 1982 firmada por México con el FMI, en la que el país se obligaba a reajustar su economía a una serie de lineamientos globales de política económica; el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), que en *strictu sensu*, se considera la aceptación del modelo neoliberal; la apertura al exterior de México; el Plan de Aliento y Crecimiento de 1986, el cual trata de resolver los problemas del país con la apertura al exterior y otra serie de medidas para reconducir la economía mexicana; el ingreso en el GATT; la preparación para la firma del TLCAN y el Pacto de Solidaridad Económica de 1988, el cual pretendía la subida de precios, armonizar los intereses de los grupos a través de la concertación y la coordinación.

En segundo lugar, se puede comprobar que el periodo fundamental para la instrumentación de la apertura comercial y que daría plena transformación a todos los aspectos de la vida económico-comercial de este país, llevándolo a desterrar de una vez por todas el antiguo sistema proteccionista, sería el relacionado con Salinas de Gortari. Este periodo presidencial marcaría a México profundamente no sólo por las políticas que se pensaban establecer, sino por las que se aplicaron. En este sentido, y por lo que al aspecto económico se refiere, se destaca el Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE) con el que se pretendió hacer frente a un país en crisis económica, con los precios del petróleo a la baja, una gran deuda externa, un saneamiento negativo de las finanzas públicas y con la necesidad de solicitar prestamos.

Al respecto se elaboró un programa económico en el que se trataría de continuar la apertura al exterior, la atracción del capital extranjero, la vuelta al crecimiento concertado con empresarios, el combate a la inflación, la insistencia en un plan de seguridad ciudadana y el intento de reducción del peso de la deuda sobre la economía, la cual se renegociaría con los acreedores internacionales. Por otra parte, también se luchó por la estabilidad del tipo de cambio, el control de la inflación, la reducción de aranceles de forma gradual, el impulso de la actividad agraria con estímulos al sector, la realización de reformas legales y administrativas nunca antes vista, comenzando desde la constitución hasta los reglamentos, los códigos etc., el saneamiento de las finanzas

públicas, estableciendo una serie de reformas y otras medidas más operativas, la apertura excesiva de la economía y la obsesión por el TLCAN.

En tercer lugar, se pueden destacar dos etapas importantes en este periodo:

- Una de apertura unilateral, iniciada a principios de los años ochenta. Esta se caracteriza por la intención del gobierno de obtener mayores beneficios en una apertura más amplia, la cual dependería del mayor acceso en los mercados internacionales. En este sentido se identifican dos aspectos fundamentales para la obtención de ese objetivo: el primero, la concesión de mayor acceso al mercado interno de los competidores internacionales a cambio de mayor acceso en sus mercados. Para tal fin, México se inserta en la economía internacional a través de su ingreso en el GATT y otros organismos internacionales, y como segundo aspecto importante, la búsqueda de los principales socios comerciales a través de la negociación de acuerdos comerciales.

- Otra de las políticas de cambio estructural en la que se puede identificar una serie de razones internas que presionan al país para que se opte por el libre comercio entre las que destaca: el agotamiento del modelo por sustitución de importaciones, el auge de las maquiladoras, primero en la frontera norte y después en otras zonas del país, las pequeñas y medianas empresas que resurgieron como otra fuente importante de recursos y fuente de empleo, etc.

Entre los efectos que se destacan de lo anterior están: la eliminación del carácter antiexportador, la modernización de la infraestructura, aumento de las exportaciones, aumento de las exportaciones no petroleras, crecimiento de la economía mexicana, incremento de empleos y salarios y establecimiento de una disciplina de precios.

En cuarto lugar, se pueden destacar dentro de las medidas de cambio estructural y de desregulación, las siguientes: mayor control y reordenamiento a las variables macroeconómicas y microeconómicas, todo ello orientado hacia el sector exterior, medidas de desregulación económica, concretándose en una serie de modificaciones legislativas y reguladoras, como a disposiciones dirigidas a sectores específicos, emprendidas por el Congreso y el Ejecutivo para la modernización del país.

Se destacaron una serie de reformas en diversos apartados y sectores como el sector agrícola, el transporte, metrología y normalización, agropecuario, el de pesca,

propiedad intelectual, comercio interior, competencia económica, comercio exterior, sector financiero, protección al consumidor y negociación de acuerdos comerciales.

En las razones de carácter internacional que impulsan a México hacia la liberalización económica y comercial y que juegan el rol dinamizador de la apertura de México hacia el exterior, están: la globalización, la regionalización, la internacionalización, la integración económica, la interdependencia, el intercambio, el multilateralismo y la cooperación, todos estos con una clara connotación internacional.

En quinto lugar, se demuestra que el período presidencial de Ernesto Zedillo se caracterizaría por los siguientes aspectos: una política continuista, es decir, el seguimiento y consolidación de las medidas adoptadas por el gobierno anterior. En este sentido se destaca la reafirmación de la apertura comercial.

También se puede destacar la obsesión por la celebración del tratado de libre comercio con la Unión Europea, como la otra gran baza para el fortalecimiento de esa diversificación comercial. Sobre este aspecto, la relación con EE.UU. ya consolidada no es necesaria reforzarla, puesto que había quedado fijada con el TLCAN, por lo que el acuerdo con la UE, se constituye ahora en el objetivo a conseguir.

El interés por una serie de acuerdos comerciales de menor calado, también se convierte en el frente común de todo el aparato gubernamental de ese sexenio. El interés mostrado por el presidente Zedillo, tampoco sería un objetivo suyo, puesto que era una herencia del anterior gobierno, así como la situación crítica del país, al estar inmerso en una crisis económica de importantes consecuencias.

Se puede comprobar el interés de este periodo por otros temas y otras regiones entre los que destacan, la lucha por el respeto a los derechos humanos, la lucha contra el narcotráfico, contra la emigración e inmigración, etc., y una gran apuesta por los países de la zona latinoamericana para reforzar las relaciones, más en el ámbito político que comercial.

SÉPTIMA.- Se puede constatar de forma latente no sólo la proyección, sino las tomas de decisión por parte de los diferentes gobiernos mexicanos de darle un giro a la política comercial mexicana y convertirla, de ser una de las más proteccionistas, en una de las más abiertas. También se puede comprobar la gran apuesta por la diversificación comercial.

En primer lugar, se puede comprobar que los diversos períodos presidenciales constituidos en las dos últimas décadas constituyen el génesis del cambio en la política comercial. Se puede comprobar también que a través de diversos documentos y declaraciones oficiales de los distintos gobiernos existe un marcado interés por otras zonas comerciales, aún por parte de gobiernos mexicanos proteccionistas.

Se demuestra la aplicación oficial de esa diversificación comercial a través de los documentos gubernamentales, por ejemplo, los planes nacionales de desarrollo, los informes anuales de gobierno, la firma de cartas de intención con organismos financieros internacionales, declaraciones oficiales en el ámbito presidencial, ministerial y de secretarías de estado, la firma de acuerdos de libre comercio y de otra clase de acuerdos en esta materia y documentos que constatan la incorporación del país mediante la participación en organizaciones y organismos internacionales relacionados con el tema comercial.

En segundo lugar, se constata el interés de México por la diversificación de sus relaciones económico-comerciales así como la imperiosa necesidad de su inserción en la economía internacional. Lo anterior se demuestra con una serie de actuaciones fundamentales en el ámbito internacional, entre las que se destacan;

- El ingreso en el GATT en 1986.
- El ingreso a la APEC en 1993.
- El ingreso a la OCDE en 1994.
- El ingreso al ALCAN en 1994.
- El ingreso a la OMC en 1995.

- El ingreso al Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo

En tercer lugar, se constata la importancia de ciertas zonas económico-comerciales para México a través de los diversos intercambios comerciales y los flujos de inversión. En este sentido se identifican dos clases de acuerdos comerciales por lo que a su importancia se refieren:

- Los acuerdos que se consideran fundamentales para la diversificación y apertura comercial, los que de una forma muy definida, determinan la importancia de una u otra zona comercial como son: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM).

El primero destaca por la novedad que representó la unión de economías desarrolladas y en desarrollo, es decir, de economías de distinto nivel. También por lo que representó para México, pues la conclusión de dicho acuerdo sería el reconocimiento en el ámbito internacional de su inserción a la economía internacional.

El segundo representó la confirmación adecuada de esa inserción y la complementación de la diversificación comercial. Al mismo tiempo, la celebración de este acuerdo se convierte en el motivo buscado por México para romper su dependencia total respecto de EE.UU.

- Los acuerdos que se consideran complementarios para la diversificación comercial son el resto de los celebrados por México. Sin duda son numerosos, aunque no por ello son fundamentales para el desarrollo económico de México. A pesar de lo antes dicho se deducen dos consideraciones: Primera, que si bien es cierto que todos estos acuerdos son complementarios, también es cierto que unos son más complementarios y menos importantes que otros. Por ejemplo, los acuerdos con Israel, con Bolivia, con Nicaragua, se consideran simplemente complementarios, ya que de acuerdo al intercambio comercial sostenido con México, las cifras demuestran que son poco significativas. En cambio existen otros que a pesar de su carácter de complementariedad, son más importantes que los anteriores, por ejemplo, los acuerdos con los países de la EFTA con el Grupo de los Tres.

En cuarto lugar, se constata cierta similitud en lo que se refiere a la forma en que se encuentra estructurados todos y cada uno de los acuerdos de libre comercio conclui-

dos por México. Es este sentido se puede apreciar un patrón general seguido en casi todos los acuerdos, de lo que se deduce que al ser México el punto de conexión en todos ellos, es allí de donde deriva cierto parecido. Igualmente se destaca el patrón del TLCAN que es seguido por la mayoría de los acuerdos, del que definitivamente, México es parte.

También es evidente la similitud, no sólo en los sectores y materias incluidas en cada acuerdo, sino en el orden y la forma de estructurar y tratar cada materia en esos tratados. Es notablemente cierto, incluso la posibilidad del parecido tan exacto que denota la sensación de una copia exacta de un tratado con otro, por ejemplo el caso del acuerdo con Costa Rica y el NAFTA.

Por último, se destaca cierta diferenciación, o excepcionalidad de dos de los acuerdos en relación con el resto, que son el TLCUEM y el celebrado con los países de la EFTA. Si bien es cierto que su diferenciación se puede observar en la forma y no en el fondo, también es cierto que en cuanto al contenido existen notables diferencias.

En quinto lugar, se demuestra la existencia de elementos comunes en la totalidad de los acuerdos, entre los que cabe destacar la existencia de objetivos comunes. En este sentido se puede destacar la proyección de dos clases de objetivos incluidos en los acuerdos, los objetivos generales, que no es otra cosa que el establecimiento de la zona de libre comercio, y los objetivos específicos encarnados en las aspiraciones que se propone toda integración económica, como el intercambio comercial sin restricciones, el fomento del empleo, el incremento del nivel de vida, el cuidado del medio ambiente, etc. Todo lo anterior se deduce de la aplicación de ciertos principios como el trato nacional, la nación más favorecida, la reciprocidad y ello de acuerdo con el Derecho Internacional.

Se constata también la existencia de una serie de cláusulas insertadas en los acuerdos entre las que se destacan, la cláusula de adhesión y el tratamiento que cada acuerdo hace de ésta, como la posibilidad para que se incorporen otros países de la zona o de otra región. En este sentido conviene destacar la existencia de dos procedimientos para optar a la adhesión en alguno de los acuerdos mencionados: la fórmula simple y la fórmula NAFTA.

Se destacan otras cláusulas como las de respeto a los principios del libre comercio. En ellas encontramos a: las cláusulas Stand Still, las relativas a impedir la discriminación fiscal, las que tienen como objetivo evitar la restricción a los pagos referidos a los intercambios de mercancías objeto de los acuerdos, las referidas a proteger el régimen de la libre competencia, etc.

Por otra parte encontramos las medidas de información, las medidas de defensa comercial, las cláusulas de salvaguardia, las disposiciones relativas a la noción de productos originarios, etc.

En sexto lugar, se demuestra cierta similitud en cuanto al establecimiento de las instituciones incluidas en los acuerdos. En primer lugar cabe destacar la existencia de dos instituciones principales, entre las que se menciona: una Comisión de Libre Comercio, que también es denominada de otras maneras, encargada de poner en funcionamiento, de administrar, de velar y de vigilar por la buena marcha de cada acuerdo. Se menciona también la existencia de una Secretaría que será el órgano administrativo encargado que coadyuvar en el desarrollo de las funciones de la Comisión, como procurar la buena marcha del acuerdo. Por último se menciona la existencia de comités, subcomités y grupos de trabajo de carácter subsidiario, los que serán creados de acuerdo a las necesidades de cada tratado. Estos serán establecidos en virtud de la necesidad de personal especializado requerido por las otras instituciones y para el buen funcionamiento del tratado.

En séptimo lugar, se puede destacar la existencia de un procedimiento para la solución de diferencias establecido en la totalidad de los acuerdos comerciales. En este sentido, se puede apreciar unas líneas directrices establecidas en el procedimiento que se establece en la OMC para este propósito. En este procedimiento se establecen una serie de opciones para que la diferencia existente entre las Partes Contratantes de un acuerdo comercial no quede sin resolver o se pongan como excusa, la falta de recursos para llegar a la solución de la misma.

Se pueden comprobar varios procedimientos para el objeto antes mencionado como los siguientes: las consultas o negociaciones, los medios diplomáticos en los que encontramos a los buenos oficios, la mediación y la conciliación, así como el arbitraje y el procedimiento ante los paneles arbitrales.

Podemos advertir una considerable coincidencia general entre el procedimiento establecido en la OMC para la solución de diferencias y los constituidos en los acuerdos de libre comercio. También se puede advertir la similitud entre el procedimiento establecido en los acuerdos de libre comercio y el procedimiento judicial civil, a pesar de que el proceso comercial sea *cuasijurisdiccional*, ya que la serie de etapas que constituyen el procedimiento son muy parecidas, comenzando por la notificación de la diferencia, el inicio del procedimiento con la demanda hasta la publicación de la sentencia, o Decisión Final del panel arbitral.

Se puede observar también un gran parecido entre los procedimientos constituidos en cada uno de los acuerdos. Sin lugar a dudas, son más las coincidencias que las diferencias, no obstante, y a pesar del parecido, se puede percibir diferencias significativas, principalmente, en lo que se refiere a los plazos para la constitución del panel arbitral, los plazos para la realización de algunos actos en el procedimiento, etc. Por último, también se puede observar la gran influencia del NAFTA en este aspecto, la cual se ve claramente reflejada en acuerdos como el celebrado con Costa Rica, Bolivia, o Chile.

OCTAVA.- Dentro del marco evolutivo de las relaciones comerciales entre las Partes Contratantes del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte se deduce lo siguiente:

En primer lugar, las relaciones comerciales entre Estados Unidos y Canadá están marcadas por tres etapas; una primera en la que se establece una zona de libre comercio integrada por ambos países que no sobrevivió a los desacuerdos. La segunda, en la que se amplía la cooperación comercial abriendo así una nueva etapa de relaciones bilaterales, y por último, la tercera y más importante, que es la etapa actual en la que más se estrechan sus relaciones, llegando a firmar dos acuerdos importantes, el ALC y el TLCAN.

Con toda la intención estos países han iniciado lo que podría terminar en la formación de un bloque económico en el ámbito hemisférico puesto que esa es la

tendencia actual, y así lo han demostrado principalmente los Estados Unidos con el proyecto: ALCA.

En segundo lugar, después de muchos años de conflicto e intereses encontrados, Estados Unidos y México logran llegar a un entendimiento más o menos moderado en el que, por una parte, todavía persisten los malos entendidos, y por la otra, sus relaciones comerciales se han visto intensificadas.

A partir de los años 80 se da un giro espectacular en estas relaciones por medio del cual se aumenta la cooperación entre ambos países, en todos los sentidos, llegando a culminar dicha relación en el TLCAN.

La relación establecida entre los dos países a través del TLCAN es considerada como una relación de conveniencia en la que, por una parte México se beneficia al modernizar su planta productiva e inserta su economía en la economía internacional y por la otra, los Estados Unidos logran su gran propósito que es la formación de su bloque comercial para competir en el contexto mundial.

En tercer lugar, de Canadá y México no se puede abundar con demasía, sólo que su relación pasaba necesariamente por un eje articulador que son los Estados Unidos y, del que tanto Canadá, que ya tenía un acuerdo con su vecino del norte como México, del que pronto lo tendría, tratarían de sacar el máximo beneficio.

Analizando en un contexto general las relaciones comerciales de estos países, se deduce que los antecedentes sobre los que se construiría el área de libre comercio en Norteamérica, serían los acuerdos que tanto México como Canadá habían celebrado con y a través de Estados Unidos.

En cuarto lugar, el TLCAN ofrece la novedad de ser un experimento de integración de economías de muy distinto nivel de desarrollo. La operación en sí misma es difícil, pero importante para articular un orden económico no excluyente.

El TLCAN es un experimento de integración Norte-Sur que ha creado esperanza e ilusión en otros países de América Latina, como una forma más igualitaria, equilibrada y sustitutiva de la dominación e intervención de los Estados Unidos en los asuntos internos del continente americano.

Con el TLCAN México se erige como la bisagra por medio de la cual la parte norte del continente que siempre ha progresado en solitario, se acerque mas e incluso se vincule a la América Latina siempre desfavorecida del progreso. El TLC se alza como el instrumento por medio del cual se consumaría dicha vinculación, concretamente a través de la cláusula de adhesión, contenida en el artículo 2204 del propio tratado.

Por lo pronto, lo que se espera después de la celebración del acuerdo es que la entrada al mismo (TLCAN) de futuros Estados aspirantes, sea mucho más fácil de lo que le resultó a México, sobre todo, con menores sacrificios en comparación de los que tuvo que afrontar éste país en la crisis de 1995 denominada “efecto tequila”, que si no hubiera sido por la ayuda de sus mismos socios, no hubiera logrado superarla. Por lo pronto, Chile es el primer candidato aspirante a la mencionada asociación.

En quinto lugar, en cuanto a la finalidad que persigue cada socio en el tratado se deduce que: si bien es cierto que la decisión canadiense de participar en las negociaciones del TLCAN se considera, que sólo trata de preservar los beneficios obtenidos en su acuerdo con Estados Unidos, también es cierto que dicha decisión es estimada como un voto de confianza por parte de un país desarrollado (a parte de EE.UU.) para la inclusión a este acuerdo de los demás países en vías de desarrollo del resto del continente.

Al igual que el tratado de la UE en Europa y el ASEAN en Asia, el NAFTA se inscribe en la actual tendencia regionalista de la economía como el instrumento integrador del bloque americano. Pero con un elemento especial, que es el incluir a un país en desarrollo ayudándole a cruzar esa barrera infranqueable del desarrollo.

En sexto lugar, por lo que atañe al proceso de negociación podemos destacar que, en las negociaciones llevadas a cabo para el NAFTA, no hubiera sido bueno el triunfo en los Estados Unidos de algunas de las fuerzas egocéntricas que se oponían al tratado, ya que eso hubiera llevado a la confrontación comercial con el exterior, principalmente con Europa.

Tanto la nueva izquierda estadounidense (que no incluía a los sindicatos) como la izquierda mexicana y los ecologistas de ambos países estaban en contra del tratado tal y como en ese entonces existía. La oposición no era en principio a la integración de

México con sus vecinos del norte (aunque la de los sindicatos estadounidenses si lo era), sino a una consolidación de las tendencias que ellos siempre habían combatido, como la internacionalización de las empresas que afectan a las economías nacionales y la exposición al mercado internacional de los sistemas de protección social, resultado de luchas sociales de tiempos pasados.

La izquierda mexicana respecto del TLCAN exigía que la negociación de un acuerdo además de abarcar el tema comercial debería de abarcar los temas sociales, la relación entre el Estado y el mercado, la apertura comercial moderada, la reforma política y el establecimiento de mecanismos supranacionales.

Por su parte el gobierno mexicano, que había apostado todo su caudal político a la carta del TLC, ignoraba o acallaba las protestas internas, tratando de sacar adelante dicho tratado del que estaba plenamente convencido sería la solución para México. Por otra parte, el rechazo al tratado por parte de Estados Unidos hubiera constituido un revés a las reformas políticas emprendidas por el gobierno mexicano, y

En séptimo lugar, en cuanto a las perspectivas de las economías emergentes se afirma que desde las perspectivas de estas izquierdas, no consideraban que la organización de la economía mundial beneficiaría a los países más pobres, a los emergentes y a los que se desarrollaban a costa de grandes beneficios y que sólo se justificarían después si sus economías llegaban a desarrollarse económica y socialmente. Para este desarrollo global, decían, hacían falta mercados abiertos, que los productos de los países en desarrollo llegaran sin obstáculos a los mercados opulentos de los países ricos, unilateralmente por supuesto.

Para lo anterior se necesitaba un sistema de comercio abierto, multilateral, no discriminatorio con reglas de conducta explícitas comúnmente aceptadas y obedecidas, cosa que no sería del todo posible debido al parcial funcionamiento del GATT, hoy la OMC, por lo que a falta de este arreglo general, los arreglos regionales y los acuerdos parciales, siempre que no fueran nocivos para los países participantes, ofrecían una alternativa realista a largo plazo a ese acuerdo general sobre comercio e inversión.

NOVENA.- De los antecedentes de las relaciones comerciales, políticas, económicas y de cooperación que México ha sustentado con los países de la Unión Europea como con la misma Unión, se puede destacar lo siguiente:

En primer lugar, se puede constatar una clara evolución de forma individual de cada parte integrante de esta relación. En el caso de México, es notable la clara evidencia de su transformación en el ámbito interno como internacional. De ser un país proteccionista y muy conservador, se advierte un giro radical, abandonando dicho modelo para aplicar el del liberalismo. De este hecho, se puede advertir ese cambio de dirección al ampliar y profundizar sus relaciones con la UE, ampliándose a aspectos seriamente insospechados como las cuestiones sociales y democráticas, no imaginadas en otras épocas.

En el caso de la UE, se puede observar en primer lugar, una gran evolución en cuanto a su integración. Pues de ser sólo una unión aduanera, ha recorrido una serie de etapas de la integración económica para llegar al mercado común, la unión económica y monetaria, y posteriormente, arribar a las puertas de la unión política, actualmente con la propuesta de una constitución para los países que integran la Unión Europea.

En un segundo término se puede comprobar un renovado interés de la UE hacia los países de América Latina, el cual se manifiesta en la celebración de los acuerdos de tercera generación, los que sin duda profundizan más en las relaciones económicas y comerciales entre la UE y dichos países que los anteriormente firmados. Lo anterior se puede comprobar con acuerdos de libre comercio como los celebrados con Chile, Mercosur y México, en los que tanto la UE, como los países antes citados, reclamaban la formalización de unas relaciones más profundas y más vinculantes con la UE, como consecuencia de los cambios ocurridos en la escena internacional.

En segundo lugar, se puede demostrar la evolución de las relaciones México-UE, lo cual se manifiesta con el establecimiento de sus relaciones diplomáticas, pasando por una serie de acuerdos de cooperación, como los celebrados en 1975 y 1991, hasta llegar al más ambicioso proyecto de integración comercial entre un país latinoamericano y la

UE, como es el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y de Cooperación negociado en 1997 y que entraría en vigor en el año 2000.

También se puede constatar la profundización de sus relaciones políticas. En este aspecto, se puede afirmar que a través de diversas épocas y de conflictos concretos, ambas Partes demostraron su entendimiento y buena sintonía. Al respecto se puede mencionar el conflicto centroamericano en el que debido a la política agresiva de los EE.UU. en la zona, ambas partes se involucran para ayudar a pacificarla con proyectos como el Grupo Contadora y el Proceso de San José con los que se pudo llegar a un buen fin. Sin lugar a dudas, se deduce que de la buena armonía de ambas partes se lograría este objetivo tan importante para la región.

Otros temas en los que se deduce la estrecha relación entre estos dos socios lo constituyen el apartado de la cooperación. En esta se puede apreciar una profundización paulatina. Se puede constatar que después de destinar cantidades de recursos poco significativas a proyectos de cooperación en México, la UE ha ido incrementando ésta de tal manera que, en los años de la negociación del Acuerdo, las cantidades y proyectos en los que se había involucrado la UE, eran numerosos, no sólo en el ámbito de la cooperación pública u oficial, sino en el de la privada. Se pueden destacar los proyectos de cooperación en la educación, la ciencia y la cultura, así como los proyectos de cooperación en la inversión y en otros sectores importantes en los que tanto México como la UE, han obtenido un amplio rendimiento.

En tercer lugar, se pueden demostrar una serie de razones por las que cada parte decide celebrar el acuerdo. De las más importantes adjudicadas a la UE, se pueden mencionar, la lucha por la hegemonía en el ámbito internacional disputada a los EE.UU. en lo que se refiere al ámbito político. Vinculada a la anterior se puede apreciar la lucha sustentada entre bloques comerciales en la que la UE intenta disputar la hegemonía tanto a EE.UU., como al propio Japón.

La tentativa de influencia en la zona de Latinoamérica, también es un objetivo fundamental para la UE, ya que de dicha influencia depende su penetración a los mercados estadounidense y al amplio conjunto de América Latina. Por otro lado, el posicionamiento latinoamericano de la UE, serviría de plataforma perfecta para su incursión en el mercado asiático.

Se puede deducir que el Acuerdo celebrado con México, sin duda alguna, constituía el adecuado punto de partida para la consecución del gran objetivo europeo. Lo anterior sería posible debido a la serie de conexiones comerciales del mercado mexicano adquiridas a través de la celebración de multitud de acuerdos comerciales con más de treinta y cinco países y con las zonas más importantes del planeta.

De las razones referidas a México por las que concluyó dicho acuerdo se pueden destacar como más importantes las siguientes: la consolidación de su diversificación a través de la celebración de un acuerdo comercial con uno de los actores internacionales más importantes, no sólo por su connotación política, sino, por la comercial y económica. Otra razón ha sido la urgente necesidad de relativizar la absoluta dependencia de éste país respecto de EE.UU., ya que hasta ese momento, la mayor parte de sus relaciones se constreñían al mercado estadounidense. Se puede comprobar que la conclusión del Acuerdo México-UE, le da al país latinoamericano la oportunidad de romper la estricta dependencia, por lo que, a esa oportunidad de liberación de la marcada influencia estadounidense, no estaban dispuestos a renunciar los líderes mexicanos, adquiriendo de esta manera y al mismo tiempo una base más sólida para la negociación en otros temas.

En cuarto lugar, se puede demostrar a través del proceso de negociación de este Acuerdo, una serie de diferencias no sólo en cuanto a la forma, sino también en lo que se refiere al contenido, las cuales logramos encuadrar en dos apartados: los problemas de forma y los problemas de fondo.

Se puede constatar la existencia de un desacuerdo en cuanto a la forma que tomaría el Acuerdo. Por un lado, se destaca la propuesta de la UE de un proceso de negociación en una sola etapa y poniendo énfasis en la inclusión del aspecto político (democrático) También se puede apreciar la firme propuesta de México de que la negociación se realizara en dos etapas, excluyendo el aspecto político de ésta y concretarse principalmente a lo comercial. Se puede apreciar la solución del conflicto debido a una propuesta salomónica y a la flexibilidad de ambas partes como elemento conciliador para la concreción de un acuerdo profundo, moderno y democrático, en concordancia con las actuales exigencias de cambio en la escena internacional.

Se puede advertir una clara divergencia entre las Partes por lo que respecta al proceso negociador, lo que llevaría a pensar que la negociación, que en un principio se vaticinaba sencilla, se tornaría más complicada de lo imaginado, a pesar de que en ese momento sólo se habían negociado las formas.

Se puede constatar que los problemas de fondo serían la cuestión central y un obstáculo de difícil solución para el avance de las negociaciones. Al respecto, se puede deducir que las diferencias serían enormes, y que el desencuentro sería tal que, incluso, se suspenderían las negociaciones debido a la intransigencia e intromisión en asuntos internos, según la parte mexicana, de la UE, y debido a la falta de voluntad y madurez política de los mexicanos, según la parte europea.

Que, demostrada la existencia de la cláusula democrática como problema central en las nuevas relaciones comerciales. Al respecto se puede comprobar que la inclusión o la exclusión de la misma en este Acuerdo se debe fundamentalmente a cuestiones de principios de política exterior. Por un lado, se constata que la UE tiene como norma prioritaria incluir la cláusula en todos los acuerdos que negocia de esta naturaleza con terceros Estados, ya que, en cierto modo, es una exigencia impuesta por los tratados constitutivos de las Comunidades Europeas. Por ejemplo, esto se puede deducir del Preámbulo del Tratado de la UE y de otras disposiciones. Por el otro, para México, la exclusión de la mencionada cláusula en el nuevo Acuerdo también se debe a principios de política exterior, sustentada por más de ocho décadas y los cuales se encuentran consagrados por exigencia constitucional en el artículo 89 fracción X.

Queda constatado que la concordancia de intereses para la inclusión de esta cláusula en el acuerdo, se debió a la flexibilidad de las partes. Pues por un lado, incluir la cláusula en el acuerdo, significó para la UE mantenerse fiel a sus principios enmarcados en los tratados constitutivos y lograr que México se abriera plenamente a esta cuestión tan celosamente reservada, a cambio de concederle a su contraparte mexicana la inclusión de una Declaración de Principios en el texto del acuerdo y ceder la negociación del acuerdo en dos etapas. Por su parte, México, lograría incluir la mención expresa de sus principios de política exterior y dar una imagen de país moderno, democrático y defensor de las libertades democráticas, requisito fundamental para todas las democracias avanzadas en las que México ya se incluía. A cambio tuvo

que ceder, no sólo para que se incluyera dicha cláusula, sino en lo relacionado con una redacción clara de su contenido.

Se deducen dos actitudes como grupos de países en la UE. Por un lado, el grupo de países que apoyaba la negociación del acuerdo con México como el Reino Unido, España y Alemania, y por el otro, los países que se opusieron al acuerdo por cuestiones como la agricultura y otros sectores agrícolas como serían Francia e Italia. Se puede demostrar que hubo países que se opusieron al Acuerdo por cuestiones políticas como el caso de Italia y que el resto de los miembros de la UE, al principio fueron un tanto reservados, pues no manifestaron gran desacuerdo, aunque si impusieron, en algunos casos, objeciones, aunque al final, cambiarían de opinión, para apoyar el Acuerdo.

En quinto lugar, se puede constatar que el texto del Acuerdo está estructurado de la misma manera en que se han concluido otros acuerdos firmados por México. Contiene un Preámbulo con las aspiraciones generales del Acuerdo y con la exposición de los principios en los que se sustentará, unas disposiciones iniciales que definen algunos conceptos comerciales, establece la zona de libre comercio y los objetivos del acuerdo. También contiene un articulado en el que se encuentran insertados los títulos que consagran temas y sectores incluidos en el Acuerdo. Se demuestra la existencia de unas instituciones de las que se destacan un Consejo Conjunto y un Comité Conjunto a las que se les adjudica una serie de derechos y obligaciones, atribuciones y tareas con el fin de velar por el inicio, funcionamiento y cumplimiento del Acuerdo.

Se comprueba la existencia de un Acuerdo Interino que sirvió de base para la negociación sobre el comercio de mercancías y cuestiones relacionadas y un Acuerdo Global, que agrupa todo lo negociado por el anterior Acuerdo.

Con relación a los sectores o materias incluidas en el Acuerdo, se puede constatar la inclusión de tres grandes apartados: el aspecto político enmarcado bajo la denominación del diálogo político, el de cooperación con una amplia gama de actividades y el de la asociación comercial en el que se destacan sectores importantes como el industrial, el agrario y el pesquero, el del automóvil, la contratación pública y el comercio de servicios.

A N E X O S

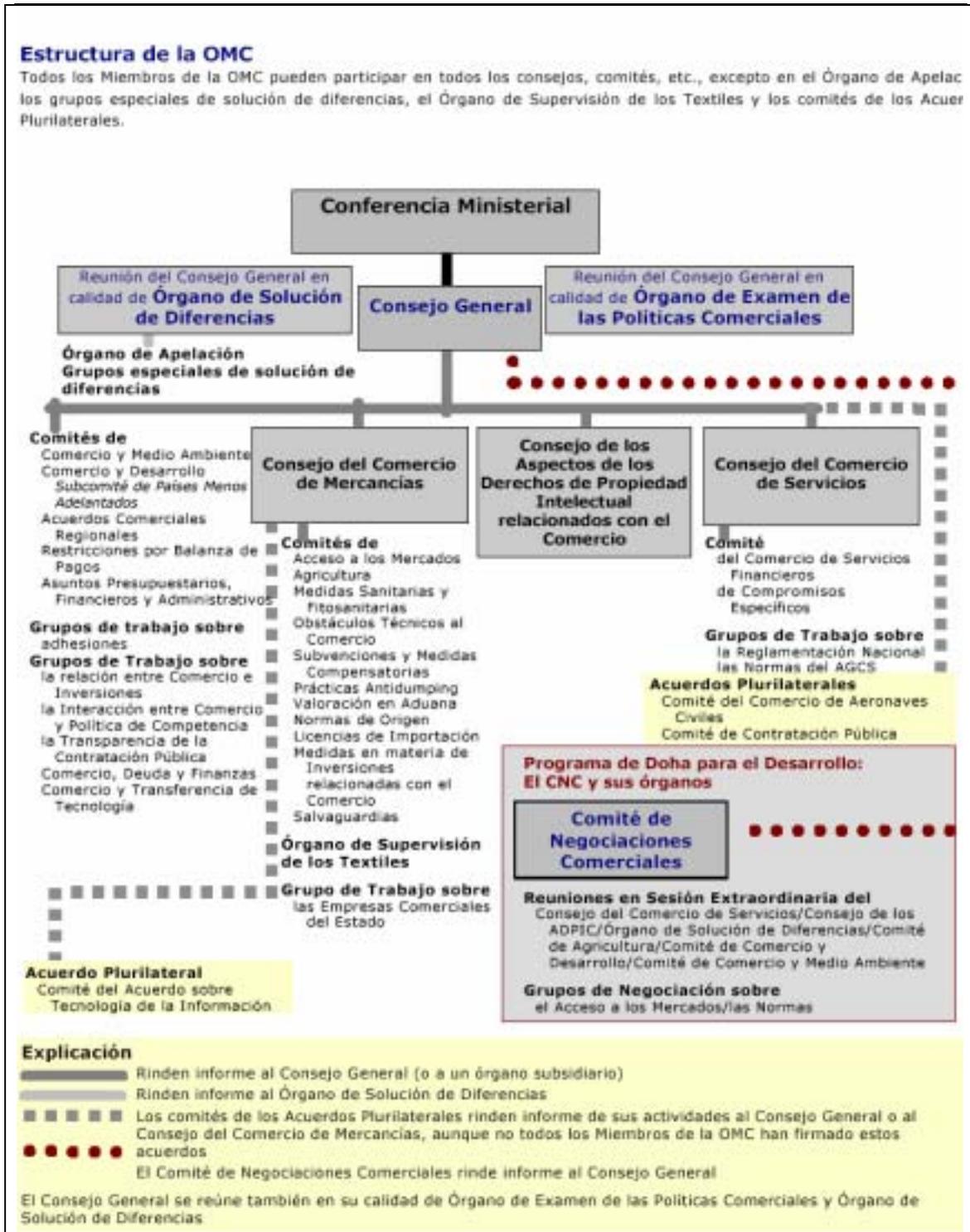
ANEXO I

ESTRUCTURA INSTITUCIONAL DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO

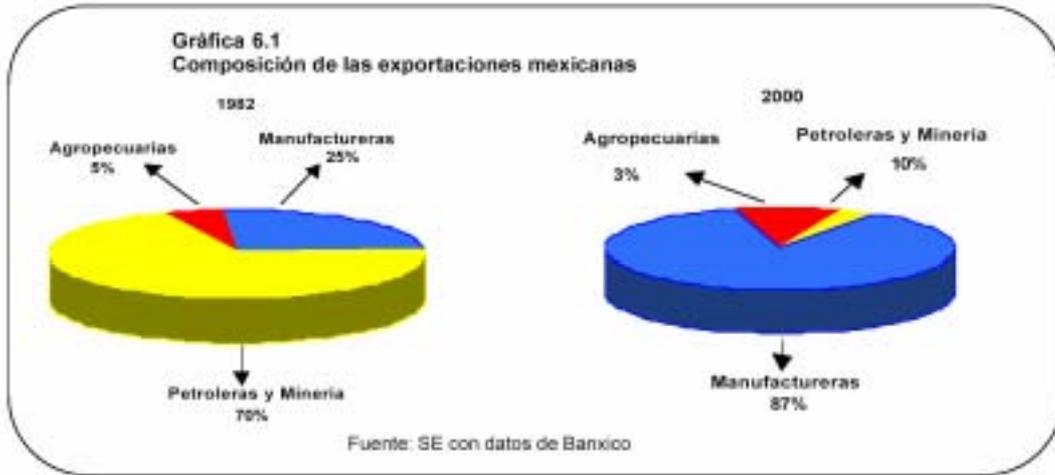
PARTES CONTRATANTES	CONSEJO	COMITÉS VARIOS	<ul style="list-style-type: none"> - Comité Concesiones Arancelarias - Comité Salvaguardia - Comité Asuntos Presupuestarios, Administrativos y Financieros - Comité de Textiles- Órgano de Vigilancia - Comité de Balanza de Pagos
		COMITÉS NCM	<ul style="list-style-type: none"> - Comités de Agricultura: <ul style="list-style-type: none"> . Consejo de I. Carne . Consejo de I. Productos Lácteos <ul style="list-style-type: none"> - Leche en Polvo - Materias Grasas - Quesos - Comité <i>Antidumping</i> - Comité Subvenciones y Derechos Compensatorios - Comité Licencias de Importación - Comité Compras Públicas - Comité Obstáculos Técnicos al Comercio - Comité Valoración en Aduana - Comité Comercio Aeronaves Civiles
		COMITÉ DE COMERCIO Y DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> - Subcomité Medidas de Protección - Subcomité países menos adelantados - Protocolo negociaciones países en desarrollo
		<ul style="list-style-type: none"> - Grupo consultivo de los 18 - Grupos de Trabajo 	
	ÓRGANOS DE APOYO = DG	<ul style="list-style-type: none"> - Departamento de Asuntos de la Conferencia - División de medidas no arancelarias - División de desarrollo económico - Unidad de investigación económica - División de agricultura - División de aranceles - División de otras barreras al comercio 	

Fuente: Ávila, Antonio María, Castillo Urrutia, Juan Antonio y Díaz Mier, Miguel Ángel. Regulación del Comercio Internacional tras la Ronda Uruguay. Tecnos, Madrid 1994, p. 76.

ANEXO 2



ANEXO 3



ANEXO 4



Fuente: Secretaría de Economía

ANEXO 5

Desempeño Comercial de México 2003			
	Enero-Octubre 2001	Enero-Octubre 2002	Enero-Octubre 2003
Exportaciones (mmd)	123.87	134.14	126.54
Exportaciones Maquila	64.32	64.99	62.84
Exportaciones Petroleras	11.19	11.88	15.36
Importaciones (mmd)	140.74	139.70	140.20
Importaciones Maquila	48.23	49.41	48.38
Balanza Comercial (mmd)	-6.88	-5.56	-3.66
Balanza Comercial Maquila	16.09	15.58	15.46

Sector Agroalimentario 2003			
	Enero-Septiembre 2001	Enero-Septiembre 2002	Enero-Septiembre 2003
Exportaciones (mmd)	5.74	5.72	6.40
Importaciones (mmd)	7.53	7.48	8.01
Balanza Comercial	-1.79	-1.76	-1.61

Fuente: Secretaría de Economía: Coordinación de Asesores SNCI.

ANEXO 6

Variables Macroeconómicas				
	1993	2000	2001	2002
Tasa de Crecimiento del PIB Real ¹	1.84%	6.57%	-0.31%	0.90%
Tasa de Inflación anual ²	8.01%	8.96%	4.40%	5.70%
Cuenta Corriente (% del PIB) ³	-6.80%	-3.13%	-2.92%	-2.22%
Deuda pública neta (% del PIB) ⁴	25.30%	23.42%	23.30%	25.28%
Déficit público (% del PIB) ⁵	-0.70%	1.10%	0.73%	0.60%
Saldo Histórico de Requerimientos Financieros del Sector Público (% del PIB) ⁶	27.02%	40.05%	40.79%	42.88%
Requerimientos Financieros del Sector Público (% del PIB) ⁷	-2.48%	-3.67%	-3.77%	-3.40%
PIB de México (mmd) ⁸	403.2	580.1	617.2	633.5
PIB de EE.UU. (mmd) ⁹	6,582.8	9,762.1	10,019.7	10,365.8
Tasa promedio anual de Cetes a 28 días (subasta primaria) ¹⁰	14.8%	15.3%	11.2%	7.1%
Tasa General de Desempleo Abierto ¹¹	3.4%	2.2%	2.4%	2.7%

	1994		2000		2001		2002	
	Individuos	%	Individuos	%	Individuos	%	Individuos	%
Asegurados permanentes del IMSS	8,868,968	100%	11,028,379	100%	10,713,268	100%	10,733,000	100%
Agropecuario	400,016	5%	349,472	3%	355,026	3%	346,505	3%
Manufacturero	3,220,407	36%	3,078,985	28%	3,520,740	33%	3,426,958	32%
Maquila	600,585	7%	1,307,962	12%	1,681,526	16%	1,884,911	18%
Comercio	1,776,296	20%	2,159,771	20%	2,217,719	21%	2,286,188	21%
Servicios	3,204,284	36%	4,001,418	36%	4,072,734	38%	4,140,031	39%
Otros	258,893	3%	536,744	5%	547,043	5%	553,258	5%

ANEXO 7

Comercio Internacional Total				
	1993	2000	2001	2002
Exportaciones Totales (mmd) ¹¹	51.83	166.45	158.44	160.81
Exportaciones Maquila ¹²	21.85	79.47	75.88	77.99
Exportaciones Petroleras ²	7.42	16.38	12.80	14.48
Importaciones Totales (mmd) ¹¹	65.37	174.46	168.40	168.95
Importaciones Maquila ¹¹	16.44	61.71	57.60	59.30
Balanza Comercial (mmd) ¹¹	-13.53	-8.00	-9.95	-8.14
Balanza Comercial Maquila ¹¹	5.41	17.76	18.28	18.69
Comercio Total (mmd) ¹¹	117.20	340.91	326.84	329.76
Comercio TLCAN				
Comercio Trilateral TLCAN, Imports-Imports (mmd) ¹²	286.55	659.43	615.13	603.59
Comercio México-EE.UU.				
Balanza Comercial México-EE.UU. Banxico (mmd) ¹¹	-2.44	26.15	26.53	36.48
Balanza Comercial México-EE.UU. Imports-Imports (mmd) ¹²	-5.37	8.38	17.67	28.07
Comercio Total México-EE.UU. Banxico (mmd) ¹¹	68.15	275.22	254.06	249.72
Comercio Total México-EE.UU. Imports-Imports (mmd) ¹²	85.22	293.44	245.20	241.38

ANEXO 8

Principales Socios Comerciales								
Exportaciones de México hacia: ¹¹								
Países	1993		2000		2001		2002	
	mmd	%	mmd	%	mmd	%	mmd	%
EE.UU.	42.85	83%	147.69	88.7%	140.30	88.5%	143.06	89.0%
Unión Europea	2.79	5%	5.61	3.4%	5.33	3.4%	5.22	3.2%
España	0.92	2%	1.52	0.9%	1.25	0.8%	1.42	0.9%
Alemania	0.69	1%	1.54	0.9%	1.50	0.9%	1.24	0.8%
Canadá	1.57	3%	3.35	2.0%	3.07	1.9%	2.81	1.7%
Los demás	4.62	9%	9.81	5.9%	9.74	6.1%	9.72	6.0%

ANEXO 9

Importaciones de México provenientes de: ¹¹								
Países	1993		2000		2001		2002	
	mmd	%	mmd	%	mmd	%	mmd	%
EE.UU.	45.29	69.3%	127.53	73.1%	113.77	67.6%	106.66	63.1%
Unión Europea	7.80	11.9%	15.03	8.6%	16.31	9.7%	16.03	9.8%
Alemania	2.85	4.4%	5.76	3.3%	6.08	3.6%	6.07	3.6%
Japón	3.93	6.0%	8.47	3.7%	8.09	4.8%	9.35	5.5%
China	0.39	0.6%	2.88	1.7%	4.03	2.4%	6.27	3.7%
Canadá	1.18	1.8%	4.02	2.3%	4.23	2.5%	4.48	2.7%
Los demás	6.78	10.4%	18.53	10.6%	21.97	13.0%	25.66	15.1%

ANEXO 10

Países	1993		2000		2001		2002	
	mmd	%	mmd	%	mmd	%	mmd	%
Canadá	110.92	19.1%	229.21	18.8%	216.97	19.0%	210.59	18.1%
México	39.93	6.9%	135.91	11.2%	131.43	11.5%	134.73	11.6%
Unión Europea	105.56	18.2%	220.37	18.1%	220.03	19.3%	229.12	19.4%
Alemania	28.81	4.9%	58.74	4.8%	59.15	5.2%	62.48	5.4%
China	31.53	5.4%	100.06	8.2%	102.28	9.0%	125.17	10.6%
Japón	107.27	18.5%	146.58	12.0%	126.60	11.1%	121.49	10.4%
Otros	185.26	31.9%	384.76	31.8%	344.64	30.2%	345.45	29.7%

ANEXO 11

Inversión Extranjera Directa (IED)							
	1994	2000	2001	2002			
Flujos de IED (mmd) ¹	15,945.20	15,494.43	25,334.43	13,426.59			
IED Acumulada 1994- (mmd) ²	-	89,304.40	114,638.80	128,265.33			
Distribución de Flujos de IED por sector (%) ³							
Sectores	1994	2000	2001 ⁴	2002			
Industria manufacturera	56.1%	57.3%	55.9%	42.2%			
Servicios Financieros	8.8%	29.7%	53.0%	30.3%			
Comercio	11.8%	54.1%	6.1%	11.8%			
Transportes y Comunicaciones	8.8%	-15.3%	11.5%	7.7%			
Otros Sectores	14.5%	14.3%	9.9%	8.2%			
Origen de los Flujos de IED ⁵							
Región	1994	2000	2001	2002			
América del Norte	54%	77%	52%	73%			
Unión Europea	18%	16%	15%	18%			
Japón	8%	3%	1%	1%			
Otros países	22%	5%	3%	8%			
2003							
	Ene-Mar	Abr-Jun	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Ene-Oct
Tasa de inflación ⁶	1.32%	-0.97%	0.14%	0.30%	0.69%	0.37%	2.88%
Tipo de cambio promedio ⁷	10.82	10.45	10.46	10.80	10.93	11.18	10.72
Tasa promedio de cotas a 28 días (subasta primaria) ⁸	8.78%	8.23%	4.57%	4.45%	4.73%	5.11%	6.36%
Tasa de Desempleo Abierto ⁹	2.94%	3.06%	3.52%	3.96%	3.87%	3.63%	-
Reservas Internacionales (mmd) ¹⁰	51.99	53.40	51.76	51.49	52.12	53.45	53.65
Precio Internacional del Petróleo (dóla/barril) ¹¹	34.12	29.04	30.76	31.59	28.29	36.33	31.04
Precio de la mezcla mexicana de Petróleo (dóla/barril) ¹¹	26.51	22.97	25.54	24.73	23.38	24.88	24.70

¹ Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI)

² Banco de México

³ Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)

⁴ Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Si los flujos al signo negativo implican déficit y el signo positivo superávit. No se incluyen ingresos extraordinarios.

⁵ OCDE

⁶ Dirección de Afiliación y Vigencia del IMSS

⁷ Secretaría de Economía Dirección General de Inversión Extranjera. Sin considerar la compra de Bonos, la IED registrada en 2001 fue 12,293.7 mmd.

⁸ Secretaría de Economía Dirección General de Inversión Extranjera

⁹ Sin considerar la compra de Bonos, la distribución sectorial de la IED para 2001, es la siguiente: Industria manufacturera (39.1%), Servicios Financieros (4.2%), Comercio (12.6%), Transportes y Comunicaciones (21.7%), Otros Sectores (22.4%).

¹⁰ Federal Reserve St. Louis

¹¹ Petróleo Mexicano (PEMEX)

¹² Secretaría de Economía con datos de Banco de México

¹³ Secretaría de Economía con datos de Banco de México y United States Department of Commerce

¹⁴ Secretaría de Economía con datos de Banco de México, United States Department of Commerce y Statistics Canada

¹⁵ Secretaría de Economía con datos de United States Department of Commerce

ANEXO 12

LAS FORMAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

CARACTERÍSTICAS

Libre Comercio	Unión Aduanera	Mercado Único	Unión Económica y Monetaria	Unión Política
Eliminación de Barreras Arancelarias A	A	A	A	A
	Un Arancel Exterior Común B	B	B	B
		Libre Circulación de los Factores de la Producción C	C	C
			Política Económica y Monetaria Común D	D
				Unión Política Total E

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 13

TABLA DE INDICADORES

INDICADORES	MÉXICO	CANADÁ	ESTADOS UNIDOS
<u>Básicos</u>			
Población mill. / Hab. de 1991	83.3	27.3	252.7
Superficie mill. / Km2	1.958	9.976	9.373
PNB Per capita / dólares	3.030	20.440	22.240
Tasa media / crecimiento % anual 1980-1991	0.5	2.0	1.7
Tasa media de inflación anual % 1980-1991	66.5	4.3	4.2
Esperanza de vida al nacer 1991	70	77	76
Analfabetismo % tot. 90	13	5	5
<u>Crecimto Producción</u>			
PIB 1889-1990	1.2	3.1	2.6
Agricultura	0.5	1.6	2.8
Industria	1.3	3.0	18.4
Manufacturas	1.8	3.1	**
Servicios	1.3	3.3	78.8
<u>Estruct.de Producción.</u>			
PIB mill. / Dól. 1991	282.526	510.835	5.610.800
Distrib. De PIB %			

Agricultura	9	**	**
Industria	30	**	**
Manufacturas	**	**	**
Servicios	**	**	**
<u>Comercio/Mercancías mill. / Dól. 1991</u>			
Exportaciones	27.121	124.797	397.705
Importaciones	38.184	117.633	506.242
<u>Tasa media de Creci- miento anual %</u>			
Exportaciones	3.5	5.7	4.0
Importaciones	2.2	7.8	7.0
Relación de intercambio	100	105	102
<u>Balanza comercial en dólares 1988</u>	1.703.000.0000	5.113.000.000	137.651.000.000
<u>Socios comerciales</u>	Estados Unidos, Alemania, Japón, Francia, U.K, Italia, Holanda, Canadá, España	Japón, Estados Unidos, U.K, Alemania, Francia, Rusia, China, Corea del Sur	Japón, Alemania, Méx., Canadá, Taiwan, Corea del Sur
<u>Bienes exportados</u>	Petróleo, metales, azufre mariscos, algodón, sal azúcar, fruta, café, pesca ganado	Madera, prod. Químicos, automóviles, aluminio, celulosa, pescado, trigo, papel	Maquinaria, P. químicos, agrícolas, automóviles, bienes de equipo
	Maquinas,	Frutas, automóviles,	Minerales,

<u>Bienes Importados</u>	maquinaria, cereales, equipos industriales	p. Químicos, maquinaria	maquinaria, P. manufacturados y ali- menticios, B. de equipo para transporte
<u>Empleo % 1986-1989</u>			
Agricultura	22.9	3.4	2.8
Industria	20.1	19.4	18.4
Servicios	57.0	72.2	78.8
<u>Desempleo % 1989</u>	6.9	7.5	5.3
<u>Gastos militares % 89</u>	0.5	2.0	5.8
<u>Gastos del gobierno central % total 1991</u>			
Defensa	2.4	7.4	21.6
Educación	13.9	2.9	1.7
Salud	1.9	5.2	13.8
<u>Índice de Desarrollo Humano Superior a 0.800 en 1990</u>	0.804	0.982	0.976
<u>Tasa de alfabetización adulta %</u>	87.3	99.0	99.0
<u>Promedio de años de escolaridad 1990</u>	4.7	12.1	12.3

<u>Educación % total matriculados</u>			
Nivel primario	112	105	105
Nivel secundario	53	106	92
Nivel Terciario	14	70	75
<u>Ahorro Interno Bruto % del PIB 1989</u>	18	23	13
<u>Saldo de Cuenta Corriente mill / dólar 90</u>	- 6.521	- 17.954	- 7.171
<u>Inversión Extranjera Directa Neta Mill. / Dól. 90</u>	2632	**	**
<u>Deuda Externa Total como % del PNB 1989</u>	51	**	**
<u>Deuda Externa Total Mill./Dól.</u>	101.737	**	**
<u>Crecimiento/Población</u>			
Crecim. Anual medio de la Población (%)			
Población Millones	1.9	0.8	0.9
Tamaño Hipotético de	83	27	253

la Población Estacionaria Millones	182	35	348
<u>Demografía</u> Tasa bruta de natalidad por cada 1000 habitantes bruta de mortalidad x cada 1000 habitantes	28 5	15 7	16 9
<u>Ingreso Per capita Dól.</u>	2,391	20,470	21,790
<u>Población Urbana % de la Población Total</u>	73	77	75
<u>PIB Total Mill. / Dól.</u>	201.6	648.5	5.198.4
<u>Áreas Marítimas miles de km²</u> P. Continental Z. E. Exclusiva	442.1 2851.2	2.903.4 2.939.4	1.870.7 9.711.4
<u>Producción de Energía Primaria M./T. Carbón</u>	250.89	369.51	2.055.74
<u>Inversión Interna Brut. 1/2 de Crec. Anual %</u>	- 1.9	4.5	3.3

Fuente: Elaborada con datos del Banco Mundial. Informe sobre el desarrollo mundial 1993.

ANEXO 14

El ACUERDO NAFTA	
PIB	6,450 millones de dólares
Población	360 millones
Comercio	Intra-NAFTA, 245 millones de dólares Extra-NAFTA, 801 millones de dólares

Fuente: Antonia Calvo, “Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte. Boletín ICE Económico, núm. 2338, 1992, con datos del FMI.

ANEXO 15

INDICADORES REGIONALES BÁSICOS				
	PIB (1)	Población (2)	Ingreso per capita (3)	Salario promedio (4)
México	201,4	86,2	2.336,4	1,40
EE.UU.	5.233,2	248,8	21.033,8	10,61
Canadá	463,3	26,4	17.548,8	8,60
Total regional	5.897,9	361,4	-	-
CEE	4.296,0	324,5	-	-

(1) Miles de millones de dólares
 (2) Millones de personas
 (3) USD
 (4) USD/hora en el sector manufacturero

Fuente: Carlos González Martínez, Informe sobre el TTLC. Boletín ICE Económico, del 1 al 7 de julio de 1991.

ANEXO 16

VALOR DEL COMERCIO INTRARREGIONAL 1989 (Miles de millones de USD)	
Canadá-Estados Unidos	170,8
México-Estados Unidos	52,0
México-Canadá	2,3
Total regional	225,1
CEE	773,0

Fuente: Carlos González Martínez, Informe sobre el TTLC. Boletín ICE Económico, del 1 al 7 de julio de 1991.

ANEXO 17

PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE MÉXICO							
1991 (1)							
(Millones de USD)							
	Exportaciones	%	Importaciones (2)	%	Saldo	Exportaciones	%
Total nacional	7.548	100,0	8.423	100,0	-874	15.972	100,0
Países seleccionados	6.408	84,8	6.669	79,1	-260	13.078	81,8
Estados Unidos	5.507	72,9	5.482	65,0	24	10.989	68,8
Canadá	53	0,7	118	1,4	-65	172	1,0
Alemania (3)	89	1,0	476	5,6	-387	566	3,5
Japón	318	4,2	308	3,6	10	627	3,9
España	319	4,2	113	1,3	205	433	2,7
Francia	120	1,5	169	2,0	48	289	1,8
EE.UU + Canadá	5.560	73,6	5.601	66,4	-40	11.161	69,8
CEE	778	10,3	1.180	14,0	-402	1.958	12,2
ALADI	299	3,9	237	2,8	62	537	3,3
AELC	133	1,7	200	2,3	-67	334	2,0
MCCA	103	1,3	31	0,3	71	134	0,8

(1) enero-abril
 (2) CIF: incluye flestes y seguros
 (3) considera comercio con anterior RFA y RDA

Fuente: Carlos González Martínez, Informe sobre el TTLC. Boletín ICE Económico, del 1 al 7 de julio de 1991.

ANEXO 18

EL COMERCIO DE MÉXICO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ 1990 (1)								
SEGÚN TIPO DE BIEN (Millones de USD)								
EXPORTACIONES								
	Total	%	Bienes de consumo	%	Bienes de uso intermedio	%	Bienes de capital	%
Estados Unidos	5.507,2	100	1.256,5	22,8	3.962,9	71,9	287,8	5,2
Canadá	53,3	100	11,0	20,6	36,3	68,1	6,0	11,2
Total	5.560	100	1.267,5	22,7	3.999,2	71,9	293,8	5,2
IMPORTACIONES CIF (2)								
Estados Unidos	5.482,5	100	663,5	12,1	3.573,6	65,1	1.245,2	22,7
Canadá	118,8	100	12,6	10,6	89,0	8,9	17,1	14,3
Total	5.601,3	100	676,1	12,0	3.662,6	65,3	1.262,3	22,5
(1) Enero-abril de 1990								
(2) incluye fletes y seguros								

Fuente: Carlos González Martínez, Informe sobre el TTLC. Boletín ICE Económico, del 1 al 7 de julio de 1991.

ANEXO 19

SECTORES DE CRECIMIENTO RÁPIDO: EE.UU.-MÉXICO		
	EE.UU.-México Comercio 1990	EE.UU.-México Comercio (NAFTA) 1995
Automóviles y piezas de recambio	8,3	20,8
Textiles y ropa	1,6	5
Aceros y derivados	0,7	1,5

Fuente: Antonia Calvo, “Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte. Boletín ICE Económico, núm. 2338, 1992, con datos del FMI.

ANEXO 20

EFFECTOS ESPERADOS DEL ACUERDO 1995	
Sobre el comercio (millones de dólares)	
Exportaciones de Estados Unidos a México	16,7
Exportaciones del resto del mundo a México	3
Exportaciones de México a Estados Unidos	7,7
Sobre el empleo (miles)	
Empleo neto en Estados Unidos	130
Empleo neto en México	609

Fuente: Antonia Calvo, “Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte. Boletín ICE Económico, núm. 2338, 1992, con datos del FMI.

ANEXO 21

Cuadro Cronológico

1990	10 de junio	Presidente Mexicano Carlos Salinas de Gortari y Presidente de Estados Unidos George Bush, deciden llevar a cabo un extenso acuerdo de libre comercio.
	24 de septiembre	Primer Ministro Brian Mulroney notifica formalmente a los presidentes salinas y Bush el interés de Canadá por participar en los debates sobre la evaluación de la Viabilidad de un comercio libre trilateral.
1991	5 de febrero	Primer Ministro Brian Mulroney, Presidente Salinas y Presidente Bush anuncian su decisión de negociar el NAFTA.
	7 de abril	Durante la visita de Estado del Presidente Salinas a Canadá, se firman cuatro acuerdos de cooperación conjunta: <ul style="list-style-type: none">- Acuerdo de doble tributación entre Canadá y México. El primer acuerdo de este tipo que firma México con otro país.- Acuerdo de coproducción Cine y Televisión, para ampliar las oportunidades financieras y de producción de las industrias del Cine y Televisión en ambos países.- Cooperación de desarrollo para la exportación. Memorándum de Entendimiento Petróleos Mexicanos para una línea de crédito de 500 U.S. millones para promover la venta de bienes y servicios a PEMEX.- Cooperación de desarrollo para la exportación. Memorándum de Entendimiento del secretariado de Finanzas.
	12 de Junio	Toronto Ontario, encuentro ministerial para lanzar las negociaciones del NAFTA El Ministro de Industria y Comercio Internacional, Michael Wilson (Canadá); Representante comercial Carla Hills (EE.UU.) y el Secretario de Comercio Jaime Serra Puche (México).

	8-9 de julio	Washington D.C. Primer encuentro de los negociadores: John Weeks (Canadá): Julius Katz (EE.UU.) y Herminio Blanco (México).
	25 de noviembre	Ciudad de México. En el Octavo Comité Ministerial Conjunto Canadá – México se firmaron dos documentos: Memorándum de Entendimiento para las relaciones culturales, y Acuerdo para la creación de Museos y Arqueología.
1992	27- 31 de enero	Monterrey, México. Feria de Promoción comercial de Canadá Propósito de extender las ventas canadienses y la inversión en México.
	11 de febrero	Se inician las audiencias del Comité de Asuntos Exteriores del Senado / Canadá.
1993	25 de febrero	Bill Clinton, 115, proyecto de ley para cumplir el NAFTA, se introduce en el Parlamento.
	17-18 de marzo	Negociaciones sobre acuerdos adicionales, laboral y medio ambiental empiezan en Washington.
	13 de agosto	Queda ratificado el Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio: NAFTA.
1994	1 de enero	El NAFTA entra en vigor.

Fuente: Revista Comercio Exterior, nº 9 de 1992 y Dossier del Consulado de Canadá en Barcelona, 1994

ANEXO 22

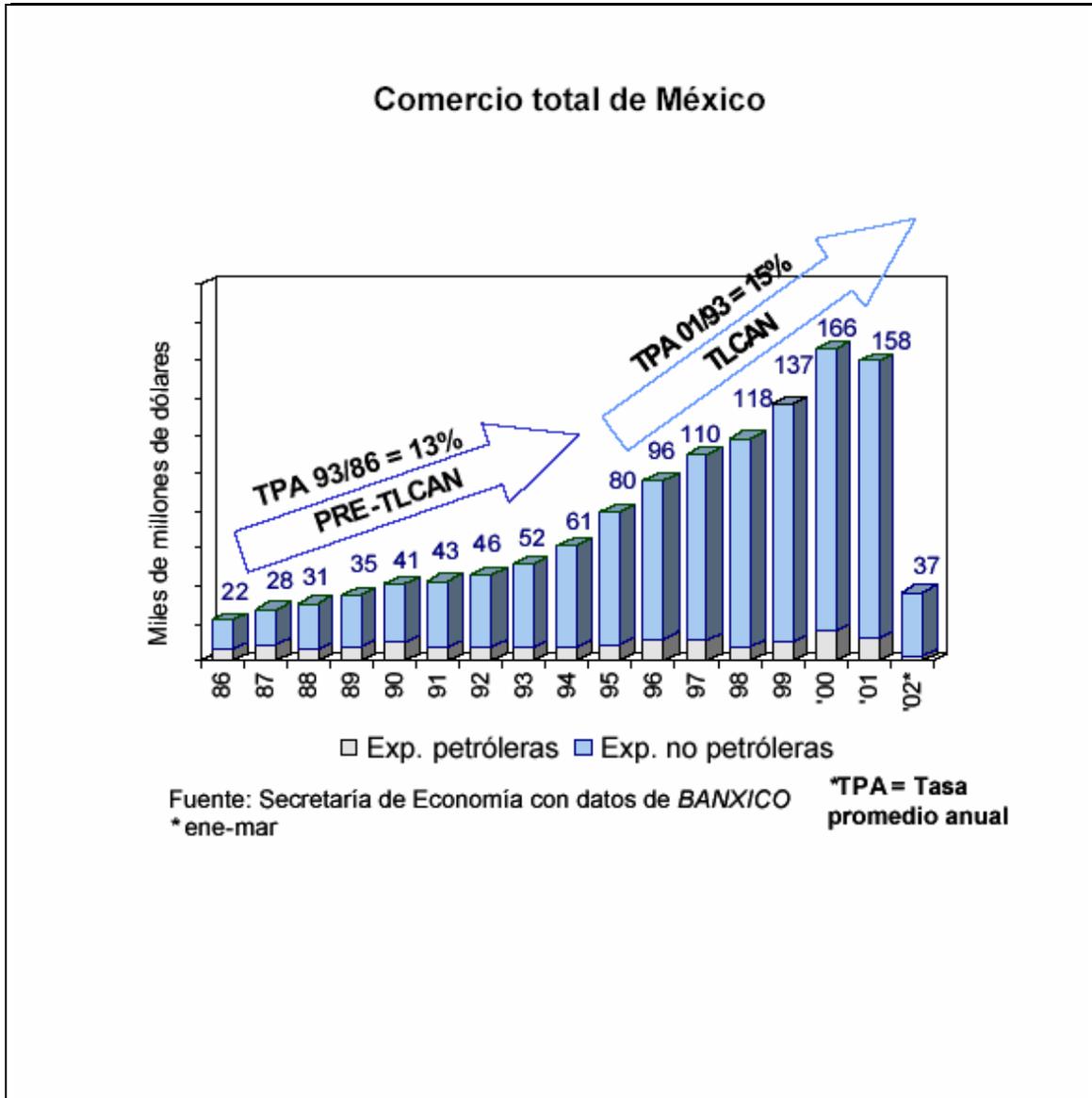
Exportaciones e importaciones de México 1993-2002 (ene-mar)

(miles de millones de dólares -mmd)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Var. 01/93	Var. 01/00	ene-mar 2001	ene-mar 2002	Var. 02/01 ene-mar
Exportaciones	51.8	60.8	79.5	95.0	110.2	117.5	136.4	166.4	158.5	296%	-4.7%	39.6	36.5	-7.8%
Importaciones	65.4	79.3	72.4	89.4	109.8	125.2	142	174.5	168.3	157%	-3.5%	41.9	38.4	-8.3%
Comercio total	117.2	140.1	151.9	185.4	220.0	242.7	278	340.9	326.8	179%	-4.1%	81.5	74.9	-8.0%

Fuente: Secretaría de Economía, con datos de Banxico

ANEXO 23

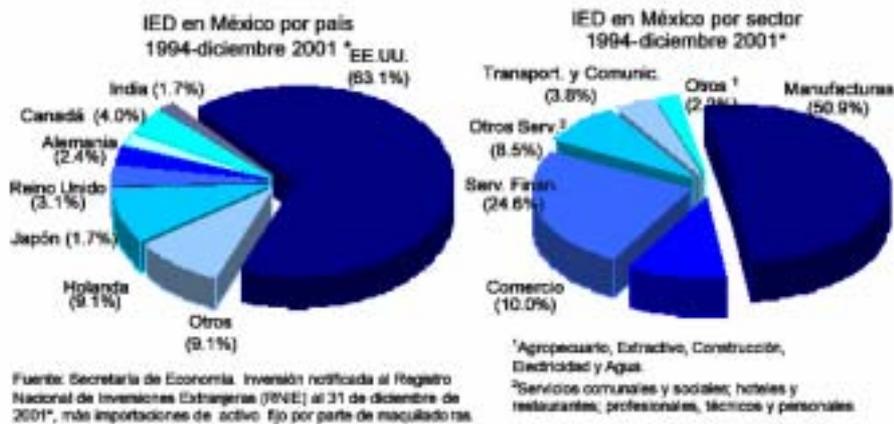


ANEXO 24

C. Inversión extranjera directa

En los últimos años, México ha reformado su Ley de Inversión Extranjera (LIE) y suscrito diversos tratados de libre comercio y de inversión para abrir nuevas oportunidades de inversión y otorgar mayor certidumbre y seguridad jurídica a los inversionistas nacionales y extranjeros. Estas medidas han aumentado significativamente al atractivo de invertir en el país.

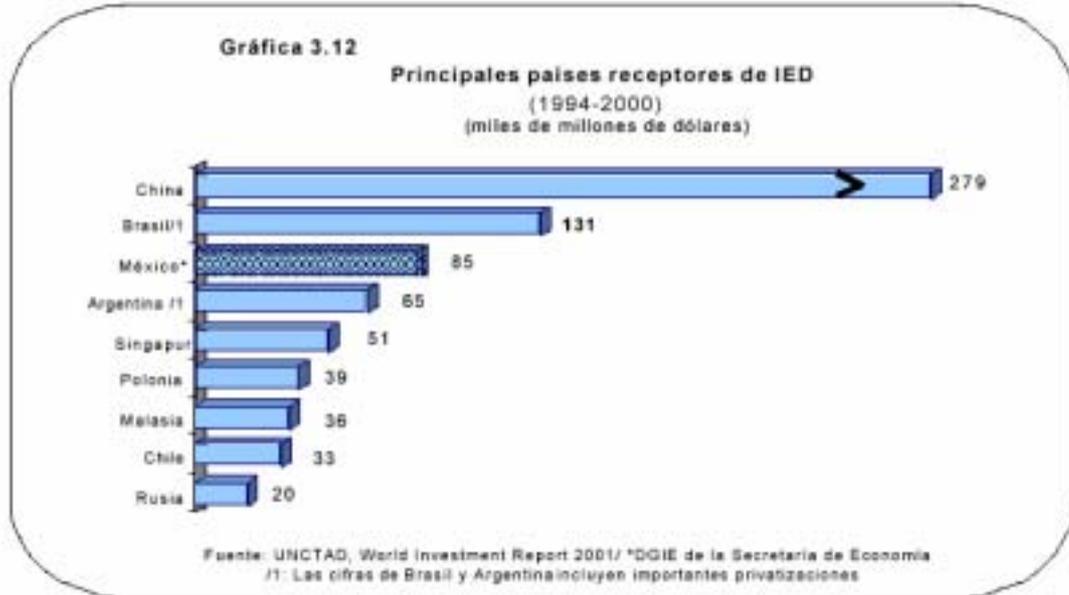
Entre 1994 y diciembre de 2001, México recibió 111.8 mil millones de dólares en IED, manteniéndose como uno de los principales países receptores de inversión extranjera entre los países en desarrollo.



En los últimos años, México ha mantenido una ambiciosa agenda de negociación de Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI). El Senado de la República ha aprobado los APPRIs firmados con:

- Argentina, Uruguay y Cuba en América Latina
- Suiza y 13 de los 15 Estados Miembros de la UE¹
- Recientemente concluimos negociaciones con Corea del Sur, Islandia y la República Checa
- Actualmente se están negociando APPRIs con Reino Unido, Israel, Japón y Paraguay; así como un instrumento de inversión con Singapur

ANEXO 25



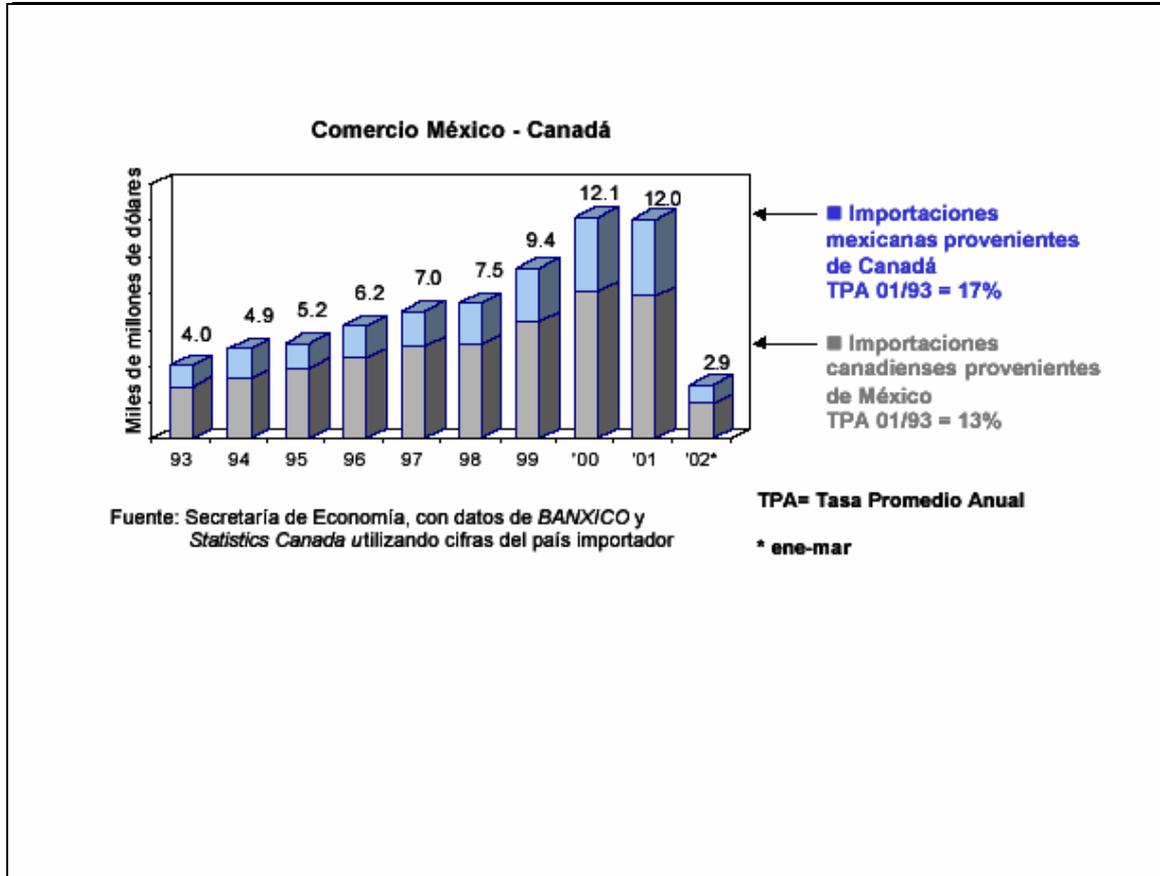
ANEXO 26

Comercio trilateral 1993-2002 (ene-mar)*
 (miles de millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Var. 01/00	Var. 01/93	ene-mar 2001	ene-mar 2002	Var. 02/01 ene-mar
Comercio trilateral	288.5	338.9	375.9	418.8	475.4	511.9	567.8	659.2	622.4	-5.6%	115.7 %	159.8	142.4	-10.9%
México-EE.UU.	85.2	104.3	115.5	140.5	167.9	187.9	214.9	263.5	245.1	-7.0%	187.7 %	63.3	55.7	-12.1%
México-Canadá	4.0	4.9	5.3	6.2	7.0	7.6	9.4	12.1	12.0	-1.0%	200%	2.9	3.0	3.4%

* Fuente: Banxico, USDOC y Statistics Canada, utilizando las cifras del país importador

ANEXO 27



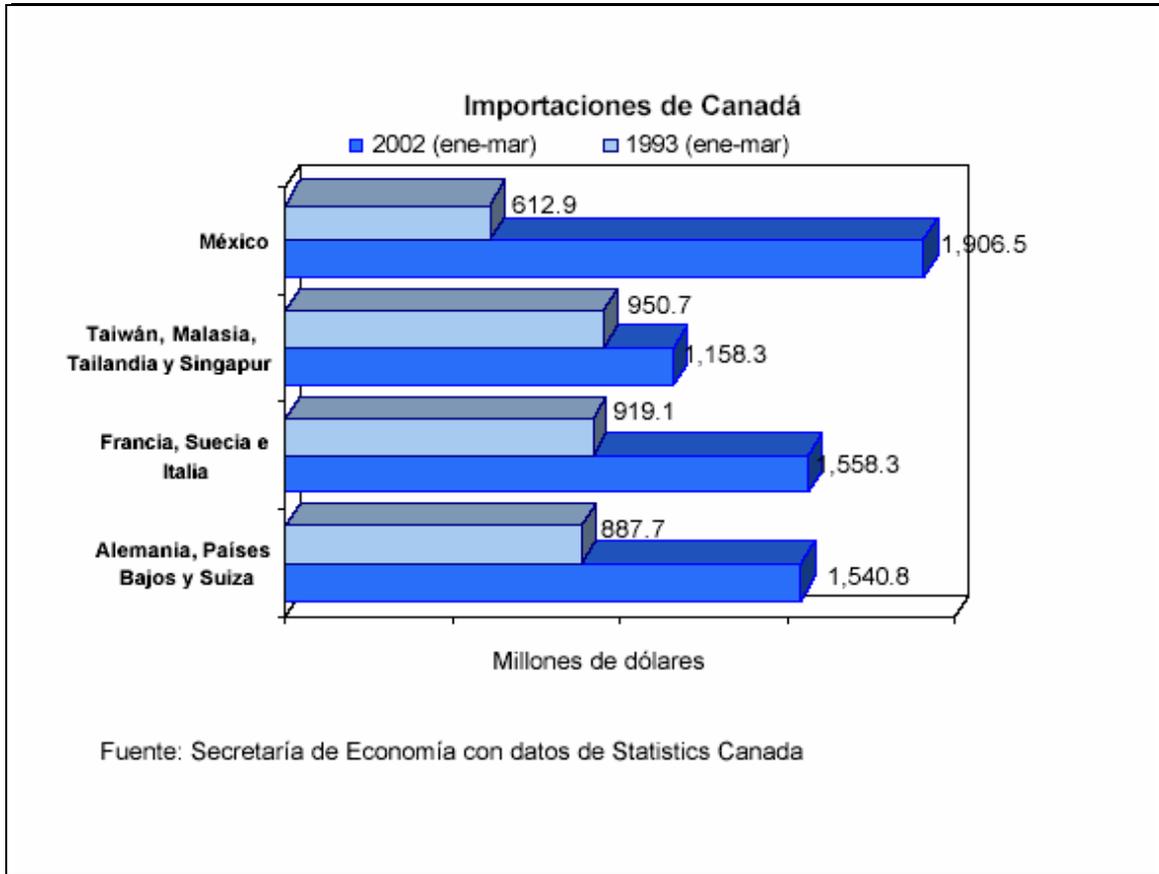
ANEXO 28

Importaciones de Canadá
(incremento porcentual anual)

	México	Resto del mundo
1994	15	11
1995	18	10
1996	13	4
1997	13	15
1998	3	2
1999	23	6
2000	26.3	10.8
2001	-4.1	-8.3
2002 (ene-mar)	-2.8	-9.6

Fuente: Secretaría de Economía con datos del *Statistics Canada*

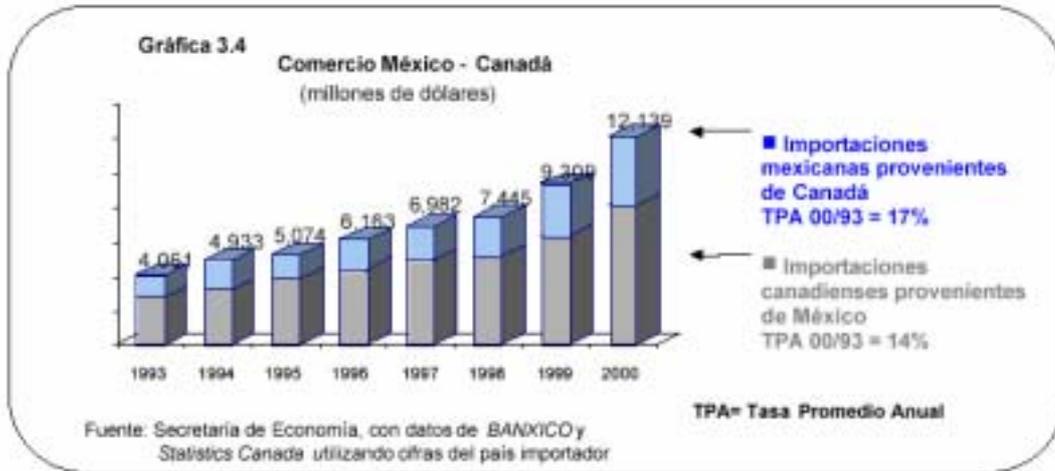
ANEXO 29



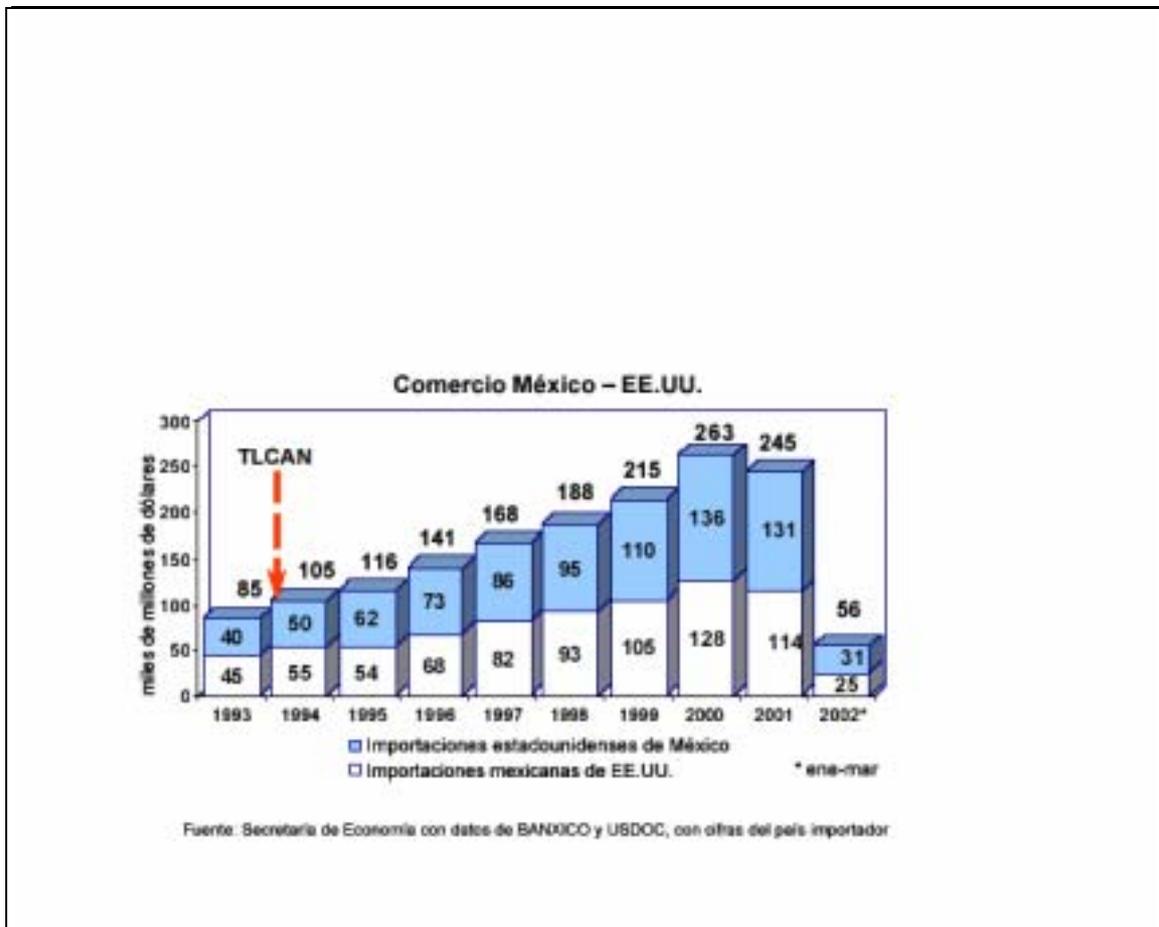
ANEXO 30



ANEXO 31



ANEXO 32



ANEXO 33



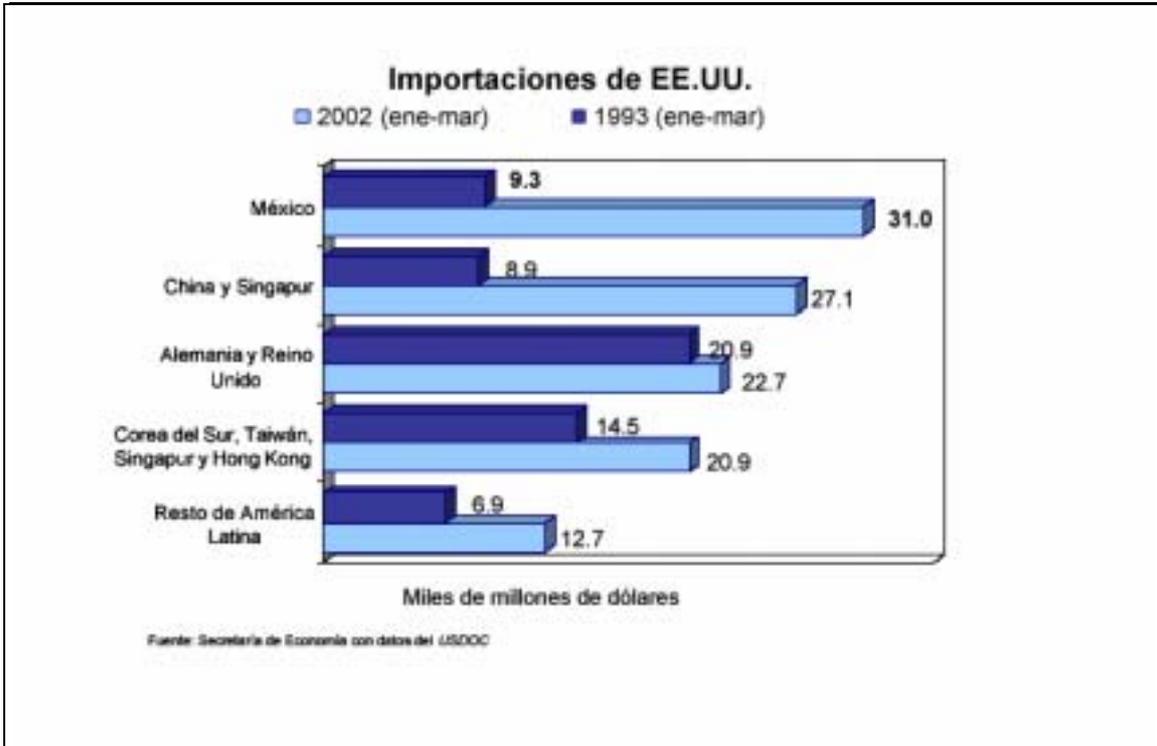
ANEXO 34

Importaciones de Estados Unidos
(incremento porcentual anual)

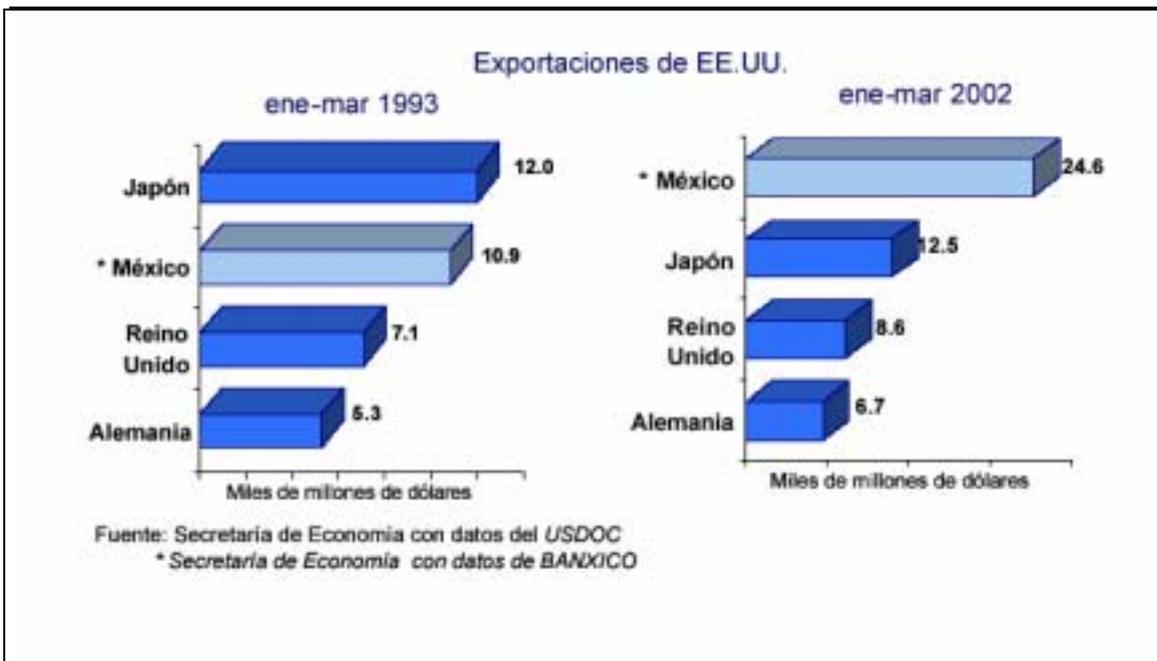
	México	Resto del mundo
1994	24	14
1995	25	11
1996	18	5
1997	18	9
1998	10	4
1999	16	12
2000	23.9	18.1
2001	-3.3	-6.5
2002 (ene-mar)	-6.1	-12.6

Fuente: Secretaría de Economía con datos del USDOC

ANEXO 35



ANEXO 36



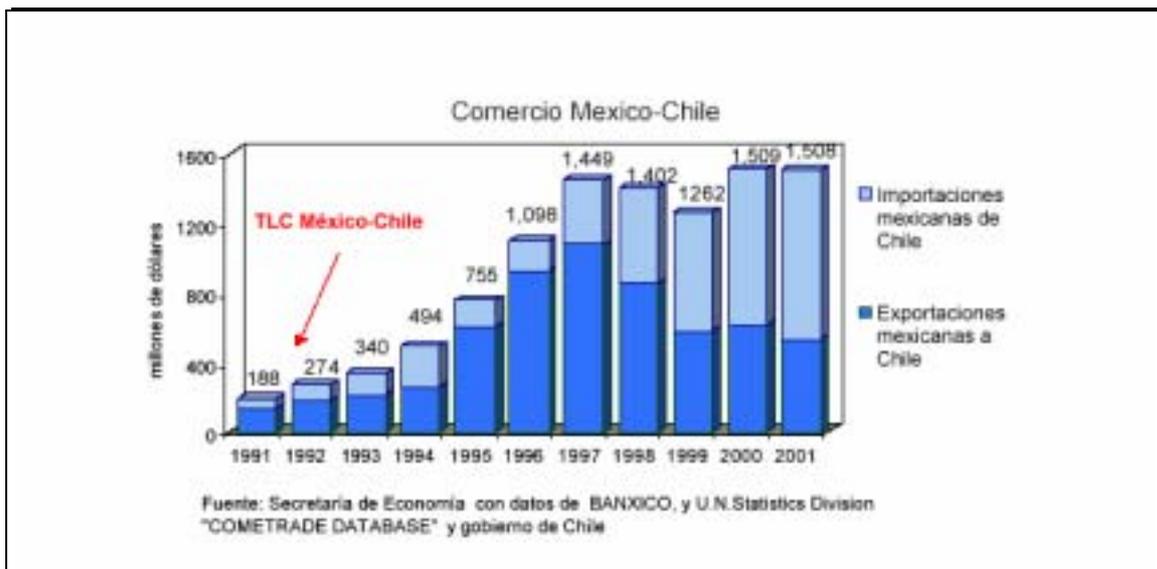
ANEXO 37

Comercio Mexico-Chile
(millones de dólares)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Var. 91/01	Var. 00/01
Exportaciones	130.2	178.3	209.6	263.7	600.6	927.2	1,076	849.9	578.0	615.7	532.7	285.5%	-13.4%
Importaciones	49.8	95.5	130.1	230.1	154.3	170.8	372.4	552	683.5	893.7	975.0	1,857.8%	9.1%
Comercio total	188	273.8	339.7	493.8	754.9	1098	1,448.6	1,401.9	1,262.3	1,509	1,507.7	701.9%	-0.1%

*Fuente: Secretaría de Economía con datos de BANXICO, U.N. Statistics Division "COMETRADE DATABASE" y gobierno de Chile, utilizando los datos del país importador.

ANEXO 38



ANEXO 39

Comercio trilateral*
(millones de dólares -mdd)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Var % 00/94
Comercio trilateral	2,494	3,371	3,194	4,130	3,878	2,951	3,788.3	51.9
México – Colombia	463	603	611	718	771	625	728	57.2
México – Venezuela	479	566	591	950	914	754	1,049.8	119.2

* Fuente: Para calcular el comercio total se utilizaron las cifras del país importador; para México, se utilizó datos de Banxico; para Colombia y Venezuela, se utilizaron datos de la fuente oficial de cada país recopilados por U.N. Statistics Division "COMETRADE DATABASE".

ANEXO 40

Comercio México-Costa Rica
(millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Var. 00/94
Exportaciones	137	177	252	280	328	345	393	382	179%
Importaciones	28	16	58	77	87	191	180	184	557%
Comercio total	165	193	310	357	415	536	573	566	243%

Fuente: Secretaría de Economía con datos de *BANXICO*, *UN Statistics Division "COMETRADE DATABASE"* y gobierno de Costa Rica, utilizando cifras del país importador.

ANEXO 41

D. Tratado de Libre Comercio México - Bolivia

Comercio México-Bolivia
(million dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Var. 00/94
Exportaciones	16.7	19.5	25.6	36.3	37.9	34.6	40.9	145%
Importaciones	19.1	5.1	8.0	10.3	7	7.8	13.4	-20%
Comercio total	35.8	24.6	33.6	46.6	44.9	42.4	54.3	51.7%

Fuente: Secretaría de Economía con datos de *BANXICO*, *UN Statistics Division "COMETRADE DATABASE"* y el Centro Nacional de Estadísticas de Bolivia, usando cifras del país importador.

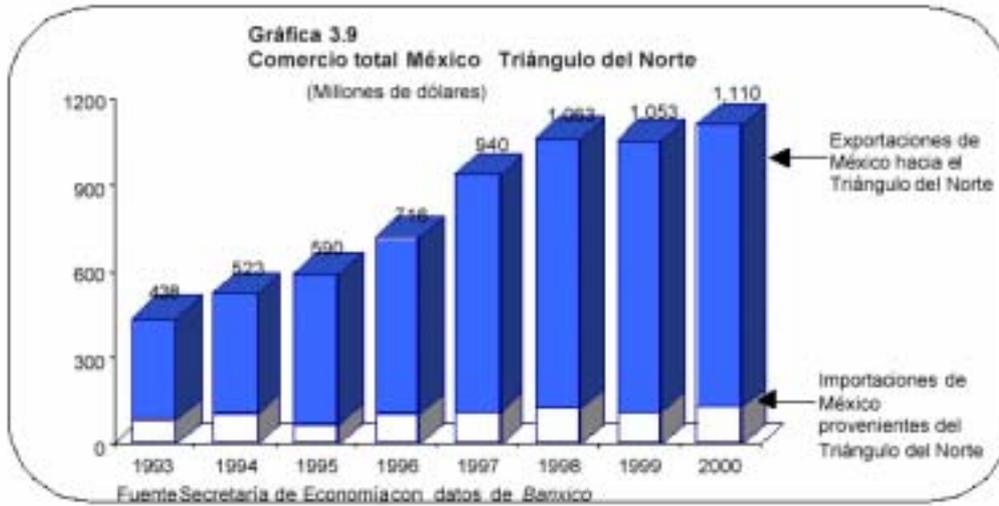
ANEXO 42

Comercio México-Nicaragua
(millones de dólares)

	1997	1998	1999	2000	2001	Var. 01/97
Exportaciones	83.0	70.0	77.2	88.5	136.7	64.7%
Importaciones	11.5	13.6	14.8	28.9	31.0	169.6%
Comercio total	94.5	83.6	92.0	113.4	167.7	77.5%

Fuente: Secretaría de Economía con datos de *BANXICO*, *UN Statistics Division "COMETRADE DATABASE"* y el Centro Nacional de Estadísticas de Bolivia, usando cifras del país importador.

ANEXO 43



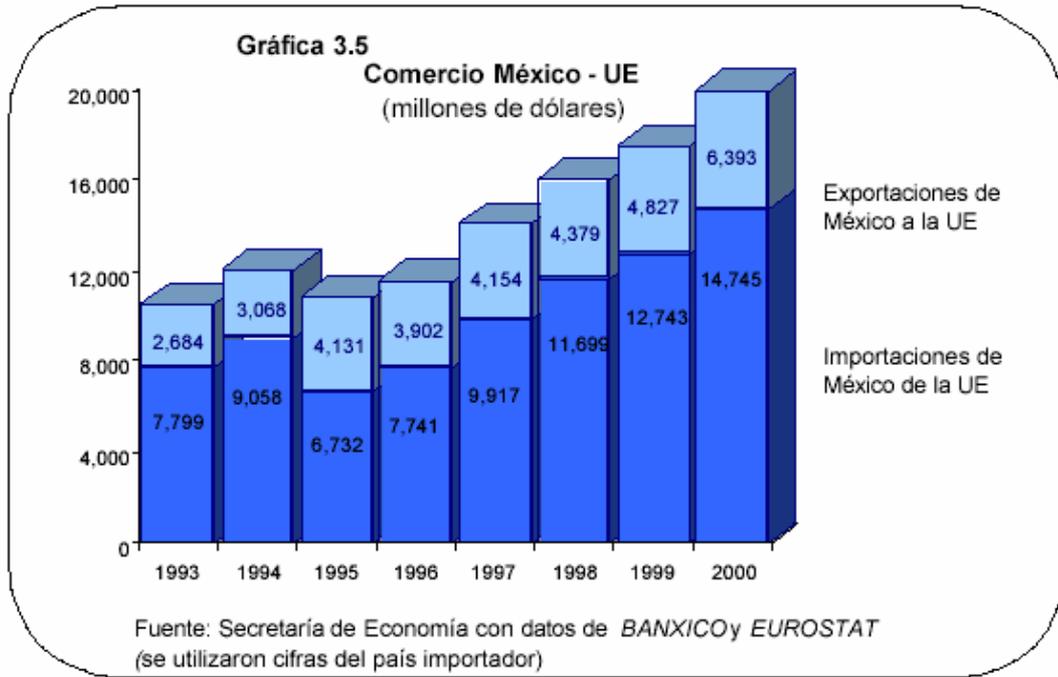
ANEXO 44

Comercio México – Unión Europea
 (miles de millones de dólares)

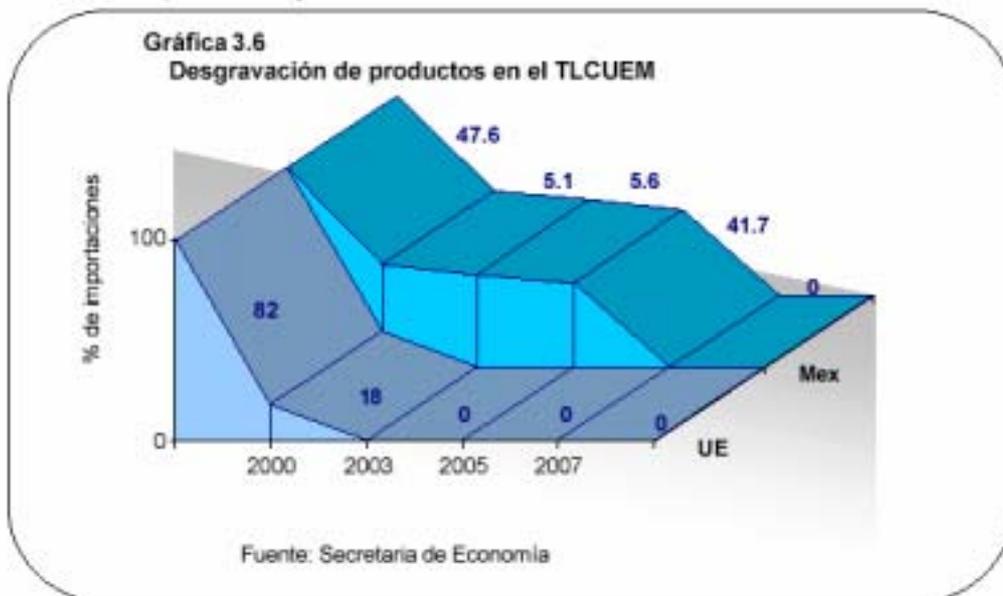
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Var 01/00
Exportaciones	2.7	2.8	3.3	3.5	3.9	3.9	5.2	5.6	5.3	-5.3%
Importaciones	7.8	9.0	6.7	7.7	9.9	11.7	12.7	14.7	16.2	10.2%
Comercio total	10.6	11.9	10.1	11.2	13.9	15.6	17.9	20.3	21.5	1.1%

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

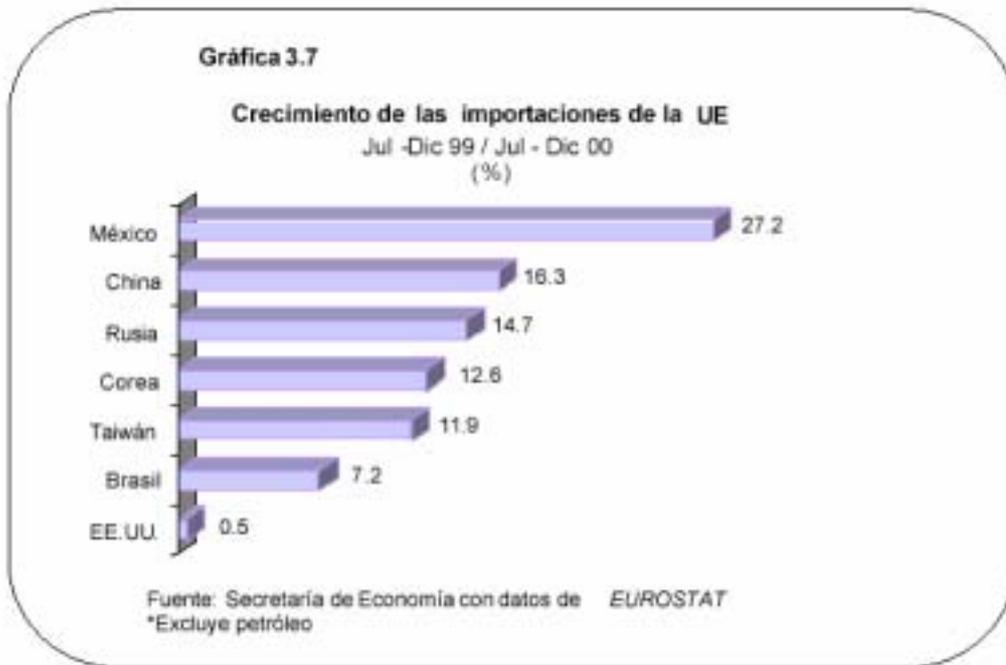
ANEXO 45



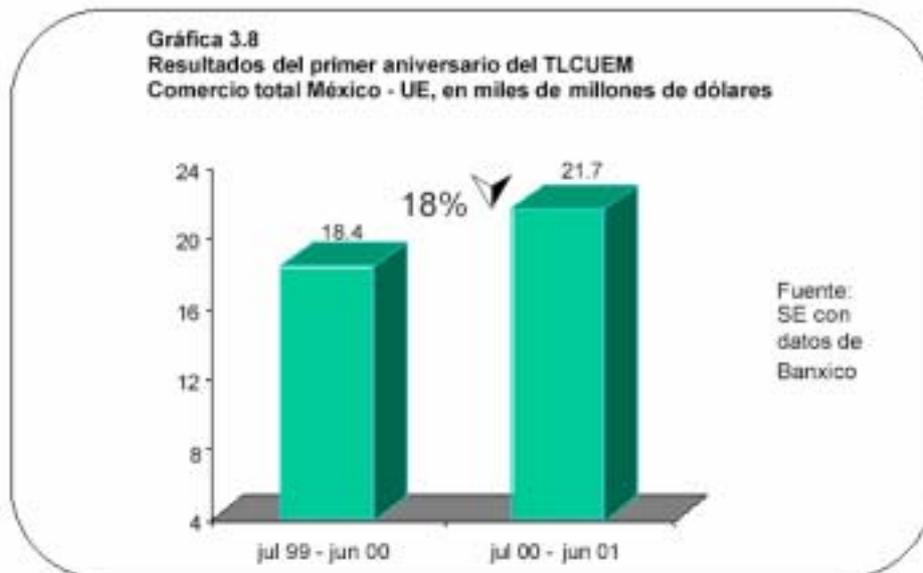
ANEXO 46



ANEXO 47



ANEXO 48



ANEXO 49

Ejemplo de oportunidades de exportación de México a la Unión Europea

(miles de dólares)

Código	Producto	Export. totales de México	Import. totales de la UE	Import. de UE prov. de Mex.	Máxima preferencia arancelaria
620342	Trajes y conjuntos de algodón	1,578,504	2,795,435	3,901	7.30
852190	Videograbadoras	217,421	727,254	6	9.10
870423	Vehículos para transporte de mercancías	49,273	76,376	101	10.30
871200	Bicicletas y demás velocípedos	43,276	579,886	33	9.75
852821	Televisores a colores	7,242	135,505	23	9.10
392119	Placas y láminas de plástico	6,487	76,298	10	10.10
291735	Anhidrido ftálico	5,900	23,500	0	9.10
240210	Puros y puritos	3,430	95,297	136	19.95
701610	Cubos y dados de vidrio	1,915	8,893	289	8.00
160520	Camarones y langostinos	85	545,770	0	16.50

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico y Eurostat

ANEXO 50

Concluyen las negociaciones del TLC México-Uruguay

El día 10 de septiembre, con la presencia del Presidente Vicente Fox Quesada, los secretarios de Relaciones Exteriores y de Economía, Dr. Luis Ernesto Derbez Bautista y Lic. Fernando Canales Clariond, junto con los ministros de Relaciones Exteriores y de Ganadería, Agricultura y Pesca de Uruguay, Dr. Didier Operti Badán y Dr. Gonzalo Aguirre Zabala, respectivamente, declararon concluidas las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre los dos países en el marco de la V Conferencia Ministerial de la OMC que se celebró en Cancún, Quintana Roo.

Con este hecho, se concluyen las negociaciones del primer Tratado de Libre Comercio con el Mercosur y del primer acuerdo de este tipo en la administración del Presidente Fox.

En consecuencia, las respectivas autoridades encargadas de las negociaciones habrán de incorporar en un plazo no mayor a 60 días, en los textos y anexos del documento, los ajustes que derivan de los lineamientos acordados para ese efecto, y realizarán la revisión legal del Tratado.

La culminación de las negociaciones entre México y Uruguay responde al acuerdo alcanzado por los presidentes Vicente Fox y Jorge Batlle en julio de 2002, y representa la primera etapa del compromiso para la conformación de un área de libre comercio entre México y los países miembros del Mercosur, establecido en el Acuerdo de Complementación Económica suscrito el 5 de julio de 2002.

El Mercosur, conformado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, juega un papel importante dentro del esfuerzo de diversificación comercial de México.

Con la conclusión de las negociaciones del TLC entre México y Uruguay, no sólo se amplían las oportunidades de hacer negocios en ese país, sino que se consolida el acercamiento de nuestro país con el Mercosur.

Este acuerdo forma parte de los logros de la presente administración en materia de negociaciones comerciales y extiende nuestros acuerdos con el Mercosur, sumándose al Acuerdo de Complementación Económica (ACE) No. 54, y al ACE México-Brasil, ambos firmados con el Mercosur durante la visita del presidente Vicente Fox a Sudamérica en 2002, además del ACE vigente con Argentina.

El tratado con Uruguay significa una acción más de la política mexicana para profundizar e incrementar las relaciones económicas con los países de América Latina, y permite adicionar un nuevo instrumento a los seis tratados de libre comercio que México tiene suscritos con nueve países latinoamericanos.

Este Tratado de Libre Comercio amplía y profundiza el Acuerdo de Complementación Económica vigente entre los dos países y otorga mayor certidumbre y transparencia a sus operadores económicos. Ello facilitará el desarrollo de los intercambios de bienes y servicios, así como los flujos de inversión. Asimismo, constituye un elemento más que favorecerá el desarrollo del proceso de integración de América Latina.

En materia de liberalización comercial, el tratado contiene un programa recíproco de desgravación para prácticamente todo el universo arancelario y permite atender, de manera adecuada, los productos sensibles para cada uno de los dos países. Del mismo modo, incluye normas modernas en materias tan importantes como servicios, inversión y propiedad

intelectual, entre otras.

Es de destacar que, como resultado del ACE entre los dos países, el comercio entre México y Uruguay se incrementó en 97% entre 1999 y 2002, al pasar de 102 millones de dólares en 1999, a 202 millones en 2002. Entre los principales rubros del intercambio se encuentran medicamentos y productos químicos, que exporta nuestro país, así como lácteos y tejidos de lana, que importamos de Uruguay. Se espera que con el TLC, los flujos comerciales y la inversión aumenten su dinamismo en beneficio de las dos naciones.

FUENTES DE CONOCIMIENTO

I.- DOCTRINA

1.- OBRAS GENERALES

A.- LIBROS Y MONOGRAFÍAS

AMIN, Samir, FAURE Alexandre, HUSSEIN Mahmoud y MASSIAH Gustave. La crisis del imperialismo, Fontanella, S. A, Barcelona, 1975.

ÁVALOS TENORIO, Gerardo y PARÍS María Dolores. Política y estado en el pensamiento moderno, UAM, México, 2001.

ÁVILA MARCUÉ, Felipe. Tácticas para la negociación Internacional: Las diferencias culturales. Trillas, México, 1998.

ÁVILA, María Antonia, CASTILLO URRUTIA, Juan Antonio y DÍAZ MIER, Miguel Ángel. Regulación del comercio internacional tras la Ronda Uruguay, Tecnos, Madrid, 1994, p. 17, 28-33.

BALASSA, Bela. Teoría de la integración económica. UTEHA, México, 1964, pp. 1-22

BATRA, Ravi. El mito del libre comercio. Vergara, Barcelona, España, junio de 1994.

BERMEJO GARCÍA Romualdo. Comercio internacional y sistema monetario: aspectos jurídicos, Civitas, 1990, pp. 17-166.

CALVO HORNERO Antonia. Integración económica y regionalismo. Principales acuerdos regionales. Centro de Estudios Ramón Areces, S.A. 1994, Madrid, pp. 17-27 y 123-160.

CASTAÑEDA, Jorge. La utopía desarmada, Ariel, Barcelona, 1995, pp. 184-194 y ss.

- COTTELY, Esteban. La naturaleza y posición sistemática del Derecho Bancario. Dinámica social, Buenos Aires Argentina, 1951.
- DIEZ DE VELASCO, Manuel. Instituciones de Derecho Internacional Público. Tecnos, Madrid, Duodécima edición, 1999.
- DIEZ DE VELASCO, Manuel. Las organizaciones internacionales. Tecnos Madrid, 2001, pp.374-394.
- DUNNING, J. Explaining international production, Unwin Imán, Londres, 1988.
- ENCICLOPEDIA INTERNACIONAL DE LAS CIENCIAS SOCIALES, Vol. 6., Dirigida por David L. Sills, Aguilar, España, 1874.
- ENCICLOPEDIA Tierras y Gentes. “América del Norte, América Central y las Grandes Antillas”. 1990-1991.
- GALINSOGA JORDÁ, Albert, “El régimen jurídico de la cooperación de la Comunidad Europea con América Latina”, en Annales. Anuario del Centro de la Universidad Nacional de Educación a Distancia, Barbastro, 1986, pp. 184-188, 200-204.
- GOLD, Sydney. The GATT negotiations 1986-90. origins, issues and prospects. British North American Committee, 1988, pp.1-5.
- GONZÁLEZ A., CARRANCA. Juan Luis. Análisis del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Asociación Nacional de Abogados, México, 1980, pp. 107-142 y 155-161.
- GONZÁLEZ, A., CARRANCA. Juan Luis. Análisis del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio: Documentos. Asociación Nacional de Abogados, México, 1980, pp. 3-255,
- GRATIUS, Susanne. “Cuba: un caso aparte en la política exterior de la Unión Europea”, en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México 2001, pp. 261-272
- HOBBS Thomas. Leviatán, o la materia, forma y poder de una república, eclesiástica y civil, 1ª reimpresión, México Fondo de Cultura Económica, 1982.
- JACKSON, John H., Restructuring the GATT system, The Royal Institute of International Affairs, London 1990.
- JACKSON, L. H. The world trading System: Law and Policy of International Economic Relations, The MIT, Press, Cambridge, Massachusetts, 1989.

- JOUANNEAU, Daniel. Le GATT, qué sais - je? Press Universitaires de France, 1980, décima edición.
- LAFAY, G (ed). Commerce international: la fin des avantages acquis, Económica, Paris, 1989.
- LOAEZA TOVAR, Enrique. Terminología usual en las relaciones internacionales, Parte III, Tratados. Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1976.
- LÓPEZ ESCUDERO, Manuel. El comercio Internacional de servicios después de la Ronda Uruguay, Tecnos, Madrid, 1996.
- LOPEZ GALLO, Manuel. Economía y Política en la Historia de México. “El caballito”, S. A., México 1975.
- LOPEZ ROSADO, Diego G. Historia y Pensamiento Económico de México, UNAM, México 1967, Tomo IV.
- MALPICA DELAMADRID, Luis. ¿Qué es el GATT? Grijalbo, México 1979, tercera Edición.
- MARX, Karl. El capital, Libro I, Tomo I, siglo XXI editores, México 1976.
- MOLINA, Ignacio y DELGADO, Santiago. Conceptos fundamentales de Ciencia Política” Ciencias Sociales, Alianza Editorial, Madrid, 1998.
- NÚÑEZ JIMÉNEZ, Fernando Edgar. El truncado proceso de la integración Latinoamericana y factores que obstaculizan su desarrollo y progreso. Tesis para obtener el grado de Doctor en Derecho, por la Universidad de Barcelona, abril de 1995, Barcelona, España.
- OROZCO ALVARADO, Javier, OROZCO LÓPEZ, María Teresa y ORTIZ ALVIS, Olivia, Globalización e integración económica mundial, El Colegio de Jalisco y U de G. Jalisco, 1996.
- ORTIZ WADGYMAR, Arturo. Introducción al comercio y finanzas internacionales de México: evolución y problemas hacia el año 2000. Nuestro tiempo, S.A., séptima edición, México, 1999.
- OSMAÑCZYK, Edmund Jan. Enciclopedia mundial de las relaciones Internacionales y Naciones Unidas. México, Fondo de Cultura Económica, 1976.
- OSORIO ARCILA, Cristóbal. Diccionario de comercio internacional. Grupo Editorial Iberoamérica, México DF, 1995.

- PALOMARES AMAT, Miguel. Los acuerdos internacionales concluidos entre las Comunidades Europeas y los países terceros mediterráneas, CEDECS Derecho, Barcelona, 2002.
- PAPP, Daniel S., ALBERTS, David S. y TUYANHOV, Elissa, “Information age anthology. Part one: The information and communication revolution. Historical impacts of information technologies: an overview, chapter 2, The information and communication revolution. “The technologies of the information revolution”. Chapter 3.
- PIGRAU i SOLÉ, Antoni. Subdesarrollo y adopción de decisiones en la economía mundial, Tecnos, Madrid, 1990, pp. 95-96, 136-137.
- PLANO, Jack C. y ALTON, Roy. Diccionario de Relaciones Internacionales. México, DF, Limusa, 1975.
- PORTER, M. La ventaja competitiva de las naciones, Plaza y Janés, Barcelona, 1991.
- RAMOS ESQUIVEL, Alejandro. Las arcas vacías. Diana, México, 1984.
- REMIRO BROTONS, Antonio. Derecho Internacional. McGraw-Hill, Madrid, 1997, pp. 1104-1113.
- RINCÓN GALLARDO PAVÓN, Lidice. La globalización y el futuro de la política, México, 1997.
- ROY, Joaquín. “España y Cuba: una relación muy especial”, en El espacio Iberoamericano, ROY, Joaquín y MARCH, Juan Antonio (Editores). Centro de Estudios Internacionales UB/ Instituto de Estudios Ibéricos, Universidad de Miami, Barcelona, 1996, pp. 185-224.
- RUÍZ SÁNCHEZ, Lucía Irene. Las Negociaciones Internacionales. Facultad de Ciencias Políticas de la UNAM y la Secretaría de Relaciones Exteriores, segunda edición, México, 1995.
- SMITH, Adam. Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones, Fondo de Cultura Económica, México 1970.
- SOLÍS, Leopoldo. Políticas comerciales internacionales. Colegio Nacional, México, 1995.
- STIGLITZ, Joseph E. El malestar en la globalización, Taurus, quinta edición, España, 2002.
- TAMAMES, Ramón y GALLEGO, Santiago. Diccionario de Economía y Finanzas. Alianza Editorial, Madrid, 1994.
- TOFLLER, Alvin. El cambio del poder. Plaza & Janés, Barcelona, 1990.

TREBILCOCK, Michael. The regulation of international trade, Routledge, Nueva York, 1995.

TREJO VARGAS, Pedro y otros. Comercio exterior sin barreras: todo lo que usted necesita saber en materia aduanera y de comercio exterior. UNAM, México, 2001.

TUGORES QUEZ Juan. Economía internacional e integración económica. Mc Graw- Hill, 1994.

VELÁSQUEZ FLORES, Rafael. “Novedades y oportunidades de la relación de la Unión Europea” en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México 2001, p. 237-249.

VINER, Jacob. The customs Unions Issue, Carnegie Endowment for International Peace, Nueva York, 1950.

WITKER, Jorge. Introducción al Derecho Económico. Editorial McGraw-Hill, México, 1999, Cuarta edición.

B.- ESTUDIOS CONTENIDOS EN OBRAS COLECTIVAS Y PUBLICACIONES PERIÓDICAS

ABELLÁN HONRUBIA, Victoria. “Algunas consideraciones sobre el Nuevo Orden Económico Mundial”, en *Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid*, abril, 1987, monográfico 13, pp. 213-247.

ABELLÁN HONRUBIA, Victoria. “Codificación y desarrollo progresivo del Derecho Internacional del Desarrollo”, en *REDI*, Vol. XXIX, número 2, 1976, pp. 370-375.

ABRIL, Luis. “La banca española en México”, *Economía Exterior*, primavera 2000, número 12, pp. 11-13.

ASCHENTRUPP TOLEDO, Hermann. “La OMC y los retos del intercambio multilateral”. *Comercio Exterior*, Vol. 45, número 11, noviembre, 1995, pp. 847-856.

BARBÉ IZUEL, Esther, BORRÁS RODRÍGUEZ, Alegría y GUTIÉRREZ ESPADA, Cesáreo. “Actividades de proyección exterior o relaciones internacionales. ¿Un nuevo ámbito para la acción exterior de las comunidades autónomas? La red catalana de información y selección laboral en origen”, en *Revista Española de Derecho Internacional, Asociación española de Profesores de Derecho*

- Internacional y Relaciones Internacionales y BOE*, Madrid, 2004, Vol. LV-2003, número, 2, julio-diciembre, pp. 1067-1073.
- BARBER, Benjamin R. “Jihad vs world” *The Atlantic Monthly*, March 1992, vol. 269, núm. 3 pp. 53-65.
- BOLETÍN ICE ECONÓMICO, “Los nuevos temas del comercio mundial”, *Boletín ICE Económico*, número 2524 del 25 de noviembre al 1 de diciembre de 1996, pp. 21-26.
- BONET, Alfredo. “El incierto futuro de las negociaciones de la Ronda Uruguay”, *Boletín ICE Económico*, número 2357, del 15-21 de febrero, 1993, pp. 283-286.
- BRONZ, G. “An ITO: the second attempt”. *HLR*, Vol. 69, núm. 3, 1956, pp. 440-445,
- CARDERERA SOLER, L. “La Organización Mundial del Comercio”. *Boletín ICE Económico*, número extraordinario, 1994, pp. 11-22.
- CASTILLO URRUTIA, Juan Antonio. “Del GATT a la OMC”, *Boletín ICE Económico*, número extraordinario, de 1994, pp. 5-10.
- CAVANAGH, John (Edited by). Trading Freedom. How free trade affects our lives, work, and environment. John Gershman, Karen Baker and Gretchen Helmke. A food book in association with the institute for policy studies. The institute and development policy San Francisco, 1992.
- DE ICAZA, Carlos A. “La identidad latinoamericana de la política exterior de México, en *Revista de Política Exterior*, Instituto Matías Romero, México, SER, número 61, octubre de 2000, pp. 73-74.
- DE LA CÁMARA, Manuel, “La competitividad exterior de la economía de Estados Unidos”. *Boletín ICE Económico*, núm. 2364, del 5-11 de abril de 1993, pp. 933-936.
- DE LA CÁMARA, Manuel. “La ley Helms Burton”, *Boletín ICE Económico*, número 2502 del 27 de mayo al 2 de junio de 1996, pp. 23-32.
- DEL ARENAL, Celestino. “Las relaciones entre España e Iberoamérica en 1991”, en Anuario Internacional CIDOB, Barcelona 1991, pp. 57-61.
- DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS Y MONETARIOS DE ARGENTINA. “La economía de Asia en 1995”, *Boletín ICE Económico*, número 2498 del 22-28 de abril de 1996, pp. 9-26.
- DÍAZ BARRADO, Cástor Miguel. “Protocolo de Olivos para la solución de controversias en el Mercosur, adoptado el 18 de febrero de 2002: un paso adelante en la integra-

- ción mercosureña” en *Revista Española de Derecho Internacional, Asociación española de Profesores de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales y BOE*, Madrid, 2004, Vol. LV-2003, número, 2, julio-diciembre, pp. 1097-1102.
- DÍAZ MIER, Miguel Ángel y ÁVILA, Antonio María. “La OMC, un año después”, *Boletín Económico de ICE*, número 2463, del 10-16 de julio de 1995, pp. 29-47.
- DORNBUSCH Rudiger. “Los costes y los beneficios de la integración económica regional: una revisión”. *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 15, 1989, pp. 25-54.
- FERNÁNDEZ LOMMEN, Yolanda. “La ASEAN 30 años después de su fundación. Evolución económica reciente”, *Boletín Económico ICE*, número 2545, del 26 de mayo al 1 de junio de 1997, pp. 10-20.
- FLORES, Victor Daniel. “El ingreso de México en la OCDE”, *Comercio Exterior*, junio, México, 1994, pp. 517-523.
- FONTANA LLOPIS, María José. “La integración Económica Africana”, *Boletín Económico ICE*, número 2532, del 3-9 de febrero de 1997, pp. 33-40.
- GALINSOGA JORDÁ, Albert. “El modelo europeo en un mundo globalizado: una caracterización de la Unión Europea en el nuevo siglo”, en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México 2001, pp. 45-55.
- GALINSOGA JORDÁ, Albert. “El paradigma del libre comercio y el régimen jurídico internacional: las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT” en Anuario Internacional CIDOB, Barcelona 1991, pp. 341-347.
- GEA. Grupo de economistas y asociados. “Situación económica”. *Situación Latinoamericana*, núm. 19, 1994, pp. 139-145.
- GONZÁLEZ G. Juan. “Ingreso de China en la OMC”. *Comercio Exterior*, mayo, 2002, vol. 52, número 5, pp. 454-462.
- GWIAZDA, Adam. “Emigración Económica polaca y política de inmigración europea”, *Boletín Económico ICE*, número 2340, del 5-11 de octubre, 1992, pp. 3042-3044.
- HERZ, Mariana. “Régimen argentino de promoción y protección de inversiones en los albores del nuevo milenio: de los tratados bilaterales, Mercosur mediante, al ALCA y la OMC”, *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, 2003, número 7, pp.1-20.
- HILF, Meinhard. “EC and GATT: a european proposal for strengthening the GATT dispute settlement procedures”, en RODE, Reinhard, (editor) GATT and conflict mana-

- gement: a transatlantic strategy for a stronger regime, Westview Press, San Francisco, 1990, pp. 63-102.
- HUNTINGTON, Samuel. “el choque de las civilizaciones? *Foreign Affairs en español*, verano de 1993, Vol. 72, número 3, pp. 22-49.
- KITAMURA, Hiroshi. “Japan in the GATT” en RODE, Reinhard (editor). GATT and conflict management: a transatlantic strategy for a stronger regime, Westview Press, San Francisco, 1990, pp. 47-62.
- LONG, Oliver. “La place du Droit et ses limites dans le système commercial multilatéral du GATT”. En *Recueil Des Cours*. Collected Courses of the Hague Academy of International Law, 1983, IV, Tomo 182, pp. 17-142.
- MÁLAGA TELLO, Pilar. “Integración Económica en África del Oeste”, *Boletín Económico ICE*, número 2361, del 15-21 de marzo de 1993, pp. 643-654.
- MELLER Patricio. “América Latina en un eventual mundo de bloques económicos”. *Síntesis*, número, 19, 1993, pp. 51-75 y 72-76.
- MINSBURG, Nahum. “Reflexiones sobre la modificación del modelo económico de América Latina” *Boletín ICE Económico*, número 2467, del 7 de agosto al 3 de septiembre de 1995, pp. 22-32.
- PAPP, Daniel S. ALBERTS, David S. And KEMP III, W Thomas; NAIM, Moises. “Washington consensus or Washington confusion?”. *Foreign Policy*, spring, 2000, número 118, pp. 87-103.
- PATIÑO MANFFER, Ruperto. “Creación de la Organización Multilateral de Comercio (OMC)”, *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, septiembre-diciembre de 1994, número 8, año XXVII, pp. 733-762.
- PÉREZ SÁNCHEZ, Alfredo. “Estrategia de desarrollo autocentrado desde la perspectiva del análisis histórico del desarrollo”, en *Revista CIDOB d’Afers Internacionals*, CIDOB, abril, 1998, número 40-41, pp. 7-30.
- PETERSMANN, E. U. “The Dispute Settlement System of the World Trade Organization and the Evolution of the GATT. Dispute Settlement System since 1948”, en *CMLR*, Vol. 31, 1994, p. 1161-1166.
- PLAZA CERREZO, Sergio. “La ASEAN: proyecto de integración económica en el Sudeste Asiático”, *Comercio Exterior, México*, noviembre, 1995, pp. 840-846.

- PLAZA CERREZO, Sergio. “La política económica y comercial de la Administración Clinton”, *Boletín ICE Económico* número 2364, del 5-11 de abril de 1993, pp. 929-933.
- RATO, Rodrigo. “Un nuevo marco para el comercio entre España y México”, *Economía Exterior*, primavera 2000, número 12, pp. 7-10.
- RODRÍGUEZ MENDOZA, Miguel. “La sociedad civil y la OMC”, en en La Unión Europea y el comercio internacional: límites al libre comercio, Universidad de Girona, Girona, 2001, p. 33-37.
- ROSAS, María Cristina. “Las relaciones comerciales internacionales de la Unión Europea” en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México 2001, p. 109, 116.
- ROSENTHAL Gert. “Nuevos procesos de integración económica”. *Pensamiento Iberoamericano*, núm.15, 1989, pp. 7-8 y 13-24.
- RUÍZ-CABAÑAS IZQUIERDO, M. “El combate contra el narcotráfico” *Revista mexicana de política Exterior*, Instituto Matías Romero, México, SRE, número 61, octubre de 2000, pp. 239-241.
- SCHOTT, Jeffrey J. “U.S. policies toward the GATT: past, present, prospective”, en RODE, Reinhard, (editor) GATT and conflict management: a transatlantic strategy for a stronger regime, Westview Press, San Francisco, 1990, pp. 23-46.
- SECCHI, Carlo. “La cooperación financiera europea con América Latina: diversos enfoques”, Documento de Trabajo, número 34, 1992, IRELA, Madrid, pp. 1-14.
- SECCIÓN DE ECONOMÍA INTERNACIONAL. “Contencioso entre Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea sobre compras del sector público: medidas de retorsión anunciadas por EE.UU.”, *Boletín Económico ICE*, número 2358, del 22-28 de febrero, 1993, pp. 382-386.
- SEPÚLVEDA AMOR, Bernardo. “Política exterior y Derecho Internacional: los fundamentos de una política de estado”. *Comercio Exterior*, núm. 6, junio, México, 1999, pp.549-559.
- SPENCE, James D. “Latin America, Europa and the United States”, Documento de Trabajo, número 18, 1989, IRELA, Madrid, pp. 1-80.
- SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR. “Un balance de las reformas en América Latina de los últimos diez años”, *Boletín Económico ICE*, número 2544, del 9-25 de mayo de 1997, pp. 3-9.

TORRENT MACAU, Ramón. “La Organización Mundial del Comercio dentro del orden económico internacional. Una visión introductoria desde una perspectiva institucional”, en La Unión Europea y el comercio internacional: límites al libre comercio, Universidad de Girona, Girona, 2001, pp. 13-31.

VÁZQUEZ , Mónica. “La UEMOA como integración líder en la zona franca”, *Boletín Económico ICE*, número 2538, del 24 de marzo al 6 de abril de 1997, pp. 19-24.

VILADOMIÚ CANELA, Lourdes. “Las Comunidades Europeas: GATT y PAC, una difícil sintonía”, *Boletín Económico ICE*, número 2368, del 10-16 de mayo, 1993, pp. 1284-1288.

WOLF, Martin. “Will the Nations-State survive globalization?” *Foreign Affairs*, January-February, 2001 Vol. 8, número 1, pp. 178-190 y KRASNER, Stephen D. “Sovereignty”, *Foreign Policy*, January-February, 2001, pp. 20-29.

ZEPTEK, Bernhard. “Prospects for the Uruguay Round: The Declaración of Punta del Este”, en RODE, Reinhard, (editor) GATT and conflict management: a transatlantic strategy for a stronger regime, Westview Press, San Francisco, 1990, pp. 103-116.

2.- OBRAS ESPECÍFICAS

A.- LIBROS Y MONOGRAFÍAS

ACOSTA ESTÉVEZ, José. El proceso ante el Tribunal Internacional de Justicia, JM. Bosch Editor, 1995.

ACOSTA ESTÉVEZ, José. El sistema jurídico de la Organización Internacional del Trabajo y el Derecho español, CEDES, Barcelona, 1997.

AGUILAR, Alonso y CARMONA, Fernando. El milagro mexicano. Nuestro tiempo, México, 1977.

AHO, C. Michael, SMITH, Murria G. y VEGA, Gustavo. “El Tratado de Libre Comercio en América del Norte: tres perspectivas”, en VEGA CANOVAS, Gustavo, (Compilador) México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 31-85.

- ALBA VEGA, Carlos. “El empresariado mexicano ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 213-238.
- ALBA, Francisco. “El acuerdo comercial: ¿Un paso hacia la convergencia sobre la cuestión migratoria?”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 161-175.
- ALBA, Francisco. “La emigración mexicana a Estados Unidos y la Iniciativa del Tratado de Libre Comercio en América del Norte: el juego de las expectativas”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 273-289.
- ALDECOA LUZARRAGA Francisco. “Hacia la formalización de la integración silenciosa de México en los Estados Unidos: El Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, en Hacia un nuevo orden internacional y europeo. Estudios en homenaje al profesor don Manuel Diez de Velasco, Tecnos, Madrid, 1993, pp. 43-55.
- ÁLVAREZ RAMOS, José. “Negociaciones para el establecimiento del ALCA”, *Boletín Económico ICE*, número 2481 del 4-10 de diciembre de 1995, pp. 33-37.
- ANGUIANO ROCH, Eugenio. Las relaciones México-APEC, 1995-2000. *Foro Internacional*, octubre –diciembre, 2001, Vol. XLI, N° 4, pp. 846-851.
- ARMENDÁRIZ, Manuel. “Las relaciones de México y la Unión Europea”, en América Latina y la Unión Europea: construyendo el siglo XXI. Patricia Leiva (editor), Celare, 1996, pp. 233-238 y 240-256.
- ARRIOLA, Carlos. La modernidad en el pensamiento de Ernesto Zedillo. Grupo editorial Miguel Ángel Porrúa, Textos para el cambio, México, 1994.
- ASCHER, William. “Integración Económica de América del Norte: su impacto sobre otras iniciativas de integración y respuestas nacionales”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 99-111.
- ASHOFF G. “La cooperación para el desarrollo entre la Comunidad Europea y América Latina: experiencias y perspectivas”. Documentos del trabajo de IRELA, número 16, 1989.
- BIZBERG, Ilan. “Los efectos de la apertura comercial sobre el mercado laboral y las relaciones industriales en México”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 151-186.

- BLANCO MENDOZA, Herminio. “Relaciones hispano-mexicanas y el Acuerdo de Asociación con la UE”, *Economía Exterior*, primavera 2000, número 12, pp. 33-39.
- BLANCO MENDOZA, Herminio. Las negociaciones comerciales de México con el Mundo. Fondo de Cultura Económica, México, 1994.
- BOLETÍN ICE ECONÓMICO. “La Sección súper 301 de la ley de comercio de Estados Unidos”, *Boletín Económico ICE*, número 2327, del 1-7 de junio de 1992, pp. 1758-1765.
- BOSCH GARCÍA, Carlos. Historia de las relaciones entre México y los EUA, 1819-1848. Secretaría de Relaciones Exteriores, México 1974.
- BROINOWSKI, Alison (edit.). Asia: ASEAN into the 1990s. MACMILLAN, 1990.
- BUSTELO, Pablo. “La orilla asiática del Pacífico: crecimiento económico e integración comercial en los años noventa”, *Boletín Económico ICE*, número 2515, del 23-29 de septiembre de 1996, pp. 37-44.
- BUSTELO, Pablo. “Los dragones asiáticos en el comercio internacional”, *Boletín Económico ICE*, número 2321, del 13-26 de abril de 1992, pp. 1251-1255.
- CALAF, Juan Ramón. “La economía asiática y el grupo del Banco Asiático de Desarrollo en 1994”, *Boletín Económico ICE*, número 2469, del 11 al 17 de septiembre de 1995, pp. 19-29.
- CAMERON, Maxwell A., EDEN, Lorraine y APPEL MOLOT, Maureen. “Libre comercio en América del Norte: cooperación y conflicto en las relaciones México-Canadá”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 303-326.
- CARREAU, Dominique, FLORY Thièbaut y JUILLARD, Patrick. Manual Droit International Économique, Librairie, Gènèrale de Droit et de Jurisprudence, 1990, tercera edición.
- CASTAÑEDA Jorge y HEREDIA Carlos. “Another NAFTA what a good agreement should offer”, capítulo 6 en Ralph Nader, William Greider and other, The case against free trade. GATT, NAFTA and the globalization of corporate power. North Atlantic Books, 1993, pp. 78-91.
- CHACÓN, Mario. “La perspectiva mexicana de las relaciones económicas y de cooperación con la Unión Europea” en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) 1997, pp. 149-173 y 157-160.

- COLEGIO DE MÉXICO. Comercio Exterior de México 1877-1911. Estadísticas económicas del Porfiriato, México, 1967.
- COLOMBO, Danielle. El NAFTA en el desafío del mercado americano al mercado único, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1995.
- CONSEJO NACIONAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN. Cifras de abril 1993. Industria maquiladora 1993-1994, México, 1993, p. 93-102.
- CRESPO, José Antonio. Fronteras democráticas en México: retos, peculiaridades y comparaciones, México, Océano-CIDE, 1999, en especial el capítulo “límites sobre la liberalización política” y “Revisionismo electoral”.
- CRONOLOGÍA DE LAS RELACIONES MÉXICO-UE en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) 1997.
- CUE CANOVAS, Agustín. Historia Social y Economía de México, Trillas, México 1960, pp. 20-22.
- DEL CASTILLO VERA, Gustavo. “Desafíos y oportunidades: la pequeña y mediana industria estadounidense ante el Tratado de Libre Comercio en América del Norte”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 177-191.
- DEL CASTILLO, Gustavo. “El desarrollo de la política comercial estratégica: la protección en el mundo del libre comercio en América del Norte”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 195-211.
- DRISCOLL, P. Gerald (editor), Free Trade with North America: Expanding trade for prosperity. Norwell, Maine. Kluwer Acad. Pub. Group, 1993.
- DURÁN, Esperanza. “México’s relations with the european community” Documento de Trabajo, número 33, 1992, IRELA, Madrid, pp. 1-55.
- EDEN, Lorraine y APPEL MOLOT, Maureen. “De la integración silenciosa a la alianza estratégica: La economía política del libre comercio en América Latina” en VEGA CANOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 23-72.
- FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos (Editor). Derecho del comercio internacional, Eurolex, Madrid, 1996, p. 60-65.
- FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos, Sistema del comercio internacional, Civitas, Madrid, 2001, pp. 119-125.

- FINK, León. “Los trabajadores de Estados Unidos y un tratado de libre comercio: algunas advertencias históricas” en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 187-193.
- GARCÍA SEGURA Caterina. “El proceso de integración regional del Pacific Rim asiático” El triángulo del crecimiento: Japón-NIEs-DAEs. Anuario Internacional CIDOB, 1993, edición 1994, pp. 547-566.
- GARCÍA Y GRIEGO, Manuel. “La emigración mexicana y el Tratado de Libre Comercio en América del Norte: Dos argumentos”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.) Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 291-304.
- GEREFFI, Gary. “Como contribuyen las industrias maquiladoras al desarrollo nacional de México y a la integración de América del Norte”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (coord.) Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 239-271.
- GONZÁLEZ OLDECOP Florencia. La integración y sus instituciones. Los casos de CE y el Mercosur. Ediciones Ciudad Argentina, Buenos Aires, 1997.
- GUERRA BORGES, Alfredo. “Repercusiones previsibles del mercado único europeo”, en América Latina y el Caribe”. América Latina y México ante la Unión Europea de 1992. Compiladores Jaime Stay y Héctor Sotomayor, editado por Fundación Friedrich Ebert, UAM-Xochimilco y otros, 1992.
- GUTIÉRREZ ESPADA, C. Derecho internacional público, Madrid, 1995.
- HASTINGS, Paul, JANOFSKI & WALKER. NAFTA: Summary and analysis. New York, Mathew Bender, 1993.
- HERNANY VEYTIA, María. Diplomado continuo en Derecho Comercial en los países del TLC. “La OMC y el GATT 1994”, ITESM, Monterrey N. L. México, 1997.
- HERRERA ZUÑIGA, René. ”Centroamérica: la integración interrumpida”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 113-148.
- HILL F. “Simposium: business and investment law in the United States and Mexico”, *Loy. L. A. Int'l & Comp. Law Journal*, Vol.15, núm. 4, 1993, p. 921-924.
- HOEKMAN, Bernard y KOSTECKI, Michael. The political economy of the world trading system, from GATT to WTO, Oxford University Press, 1995, pp. 27-30.

- HOLBEIN. R. James, and MUSCH J. Donald (Compiled and edited). North American Free Trade Agreement, Oceana publications, inc Dobbs Ferry, New York, december, 1995, tomo 1- 2.
- HOWE, Robert. North American Free Trade Agreement: selected annotated references. 1989-1992, Albuquerque, N.M.; University of New Mexico. 1992.
- HUERTA F., Juan José. La política comercial mexicana frente al exterior. Fondo de Cultura Económica, México, 1982, pp. 261-279.
- HUERTA GONZÁLEZ Arturo. “Riesgos del modelo neoliberal mexicano”. Diana, México, primera edición, 1992.
- HUFBAUER Gary Clyde and SCHOTT Jeffrey J. North American Free Trade: Issues and recommendations. Institute for international economics, Washington, DC, 1992.
- IBRYAMOVA, Nuria. “Integrando la nueva periferia europea”, en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto coord., UNAM y Plaza y Valdez, México 2001, pp. 171-182.
- ISRAEL, Jonathan I. Razas, clases sociales y vida política en el México colonial 1610-1670, Fondo de Cultura Económica, México, 1999, tercera reimpresión, pp. 86-115, especialmente las pp. 100-108.
- JACKSON, John H. “The world Trade Organization, dispute settlement, and codes of conduct” en The new GATT, implications for the United States”, The Brooking Institution, Washington DC, 1994, pp.63-83.
- KRASNER, Stephen. “Bloques económicos regionales y el fin de la Guerra Fría” en VEGA CANOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 73-98.
- LEBULLENGER, Joel, “La portée des nouvelles règles du GATT en faveur des parties contractantes en voie de développement, en *Revue Générale de Droit International Public*, París, 1982/2, Tomo 86, p. 293-297.
- LECOMTE, Jacques. "Las relaciones entre la Unión Europea y México: Tres generaciones de acuerdos de cooperación, en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) 1997, pp. 1-6.
- LERDO DE TEJADA, Miguel. Comercio Exterior de México (Desde la conquista hasta hoy). Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1967.

- LÓPEZ PORTILLO, José. Cuadernos de Filosofía Política, número 44. “Indocumentados”, México, DF, Secretaría de Programación y Presupuesto, 1980, p. 24. (Conferencia de Prensa, Atlacomulco, Morelos, 21 de enero de 1978).
- LUSTIG Nora, P. BOSWORTH Barry and Z. LAWRENCE Robert (Editors). North American Free Trade. Assesing the impac, The Brookings Institution, Washington 1992.
- MALPICA DE LA MADRID, Luis. El sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 1996, pp. 27-31.
- MANZELLA, L. John and free trade consultants. Opportunity in Mexico. Bufalo N.Y. 1992.
- MARIN THORNTON, Gabriela. “El sol sale en el oeste: esperanza para integrarse a la Unión Europea. Bulgaria, Rumanía, los Países Bálticos y Eslovaquia, miembro visegrado tardío”, en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto coord., UNAM y Plaza y Valdez, México 2001.pp.159-170.
- MARÍN, Manuel. “América Latina y Europa ante el siglo XXI” en América Latina y la Unión Europea construyendo el siglo XXI, LEIVA, Patricia (editor), Celare, México, 1996, pp. 35-54.
- MARTINELLI, José María (coord.) y otros. Políticas públicas en el nuevo sexenio, UAM y Plaza y Valdéz, México 2002.
- MARTÍNEZ, Roberto. La Comunidad Económica Europea: Sus relaciones exteriores. Jornada 79, El colegio de México, pp. 98 – 106.
- MAYER, Frederick W. “El Congreso y las negociaciones para el Libre Comercio en América del Norte: lecciones de la “vía rápida”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.) Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 349-370.
- MCGUINNESS, Michael J. “Hacia una política social en América del Norte: ensayo sobre la importancia de la carta social y el fondo estructural europeos para el TLCAN”, en VEGA CANOVAS, Gustavo. (Compilador) México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 131-159.
- MEULEMANS, Didier Elías, MEULEMANS, C,S, y ELÍAS, J. A. El desafío de México, titán del siglo XXI, Fundación J. Meulens, México, 1990. pp. 74-78.
- MICSINAI, Mariann. “La primera ampliación de la Unión Europea para el siglo XXI. Los países de Europa central, República Checa, Polonia, Hungría y Eslovenia” en Las

- relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto (coord.). UNAM y Plaza y Valdez, México 2001, pp. 149-158.
- MOLINA DEL POZO, Carlos Francisco (Coord). La integración Eurolatinoamericana. Ediciones Ciudad Argentina, Buenos Aires, 1996, pp. 251-260.
- MONTAÑA MORA, Miquel. La Organización Mundial del Comercio y la Ronda de Uruguay del GATT: Hacia un nuevo mundo en la solución de las diferencias comerciales. Universidad de Monterrey, Departamento de Derecho, México, 1996. (pp. Iv y 10, 17, 24-28.
- MORALES SUÁREZ, Hugo. Génesis e instituciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Trabajo de Investigación presentado para obtener el grado de Magister en Derecho por la Universidad Autónoma de Barcelona, 1994.
- NOVELLA IZQUIERDO, Joaquín. “El proceso de integración europea y la unión económica y monetaria”, Anuario Internacional CIDOB, 1992, edición 1993, pp. 49-56.
- OROZCO ALVARADO, Javier. La apertura comercial y la crisis económica en México en la década de los noventa”, Tesis Doctoral, Facultad de Ciencias Económicas y empresariales de la Universidad de Barcelona, Barcelona, noviembre de 1997, pp. 114-121 y 182-210 y 230.
- ORTIZ WADGYMAR, Arturo. Política Económica de México 1982-2000. Nuestro tiempo, S. A. Séptima Edición, México, 1999.
- PASTOR RIDRUEJO, José A. Curso de Derecho Internacional Público y Organizaciones Internacionales, Tecnos, Madrid, 1999, séptima edición.
- PÉREZ HERRERO, Pedro. Las relaciones económicas entre la Unión Europea y México en La Unión europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) 1997, pp. 105-118 y 122-142.
- PETERSMANN, Ernst-Ulrich y HILF, Meinhard (editors). The new GATT round of multilateral trade negotiations: legal and economic problems, Kluwer, 1990, Vol. 5, segunda edición.
- RANDALL, Stephen J. “La política del libre comercio en América del Norte”, en VEGA CANOVAS, Gustavo, (Compilador) México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 100-110.
- ROCA AYMAR, José Luis. La Ronda Uruguay sobre negociaciones comerciales multilaterales, Crisa, Madrid, 1994.
- RODE, Reinhard (editor). GATT and conflict management: a transatlantic strategy for a stronger regime, Westview Press, San Francisco, 1990, pp. 1-124.

- RUSSELL, Brian. “Perspectiva canadiense sobre el TLCAN después del referendón constitucional de Canadá”, en VEGA CANOVAS, Gustavo, (Compilador) México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 111-130.
- SALINAS DE GORTARI, Carlos. “El reto”. Discurso presentado por Lic. Carlos Salinas de Gortari, candidato a la presidencia por el PRI, en la Ciudad de Cuatrociénegas, Coahuila. Diana, junio de 1988.
- SALINAS DE GORTARI, Carlos. Las tesis del liberalismo social presentadas durante el LXIII Aniversario del Partido Revolucionario Institucional, el 4 de marzo de 1992,
- SANZ TRILLO, Antonio. “La iniciativa Bus para las Américas: un año después”, *Boletín Económico ICE*, número 2325 del 18-25 de mayo de 1992, pp. 1593-1596.
- SBERRO, Stéphan. “Las relaciones entre México y la Unión Europea: ¿El fin del desencuentro?”, en La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) 1997, pp. 74-80.
- SEIDL-HOHENVELDERN, Ignaz, “Les organes des organisations internationales” en DUPUY, Jean René, Manuel sur les organisations internationales, Dordrecht, 1998, segunda edición, pp. 101-102.
- SEIDL-HOHENVELDERN, Ignaz: “International Economic Soft-Law”, *RCADI*, Vol. II, número 13, 1979, pp. 192-194.
- SERRANO, Mónica. “Comercio internacional e integración económica: las perspectivas mexicanas y estadounidenses”, en VEGA CANOVAS, Gustavo, (Compilador) México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 327-378.
- SMITH, Clint E. “México y Estados Unidos: hacia una alianza económica”, en VEGA CANOVAS, Gustavo, (Compilador) México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 249-285.
- SMITH, Murray G. Aspectos jurídicos del tratado trilateral de libre comercio, Instituto de investigaciones Jurídicas de la UNAM, México, 1993, p. 17-21.
- SMITH, Peter H. “El impacto político del libre comercio en México”, en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, p. 371-394.
- SOLÍS, Leopoldo. Economic Policy Reform in México. A case study for developing countries. Pergamon Press Nueva York, 1981.

- STERN, Paula. The NAFTA and the national interest: A progressive case for trade expansión. “Progressive Policy Institute, octubre de 1993, pp. 13-16.
- TORRES BERNÁRDEZ, Santiago. “Subsidiary organs” en DUPUY, Jean René, Manuel sur les organisations internationales, Dordrecht, 1998, segunda edición, pp. 109-153.
- TORRES, Blanca. “El medio ambiente en la relación bilateral México-Estados Unidos” en VEGA CÁNOVAS, Gustavo (coord.). Liberación económica y libre comercio en América del Norte, Colegio de México, 1993, pp. 305-346.
- TORRES, Blanca. “La cuestión del medio ambiente en la agenda bilateral (1991-1992)”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 381-427.
- TRIGUEROS ignacio. “Un acuerdo de libre comercio entre México y Estados Unidos”, en Free Trade Áreas and U.S. trade policy, AA.VV. Jeffrey J. Schott, editor. Institute for International Economics, Washington, DC, 1989.
- VANGRASSTEK, Craig. “El TLCAN y la subasta política”, en VEGA CANOVAS, Gustavo, (Compilador) México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 87-100.
- VELÁSQUEZ FLORES, Rafael. Novedades y oportunidades de la relación de la Unión Europea con México, en Las relaciones exteriores de la Unión Europea, ROY, Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA, Roberto coord., UNAM y Plaza y Valdéz, México 2001, pp. 237-249.
- WESTON, Ann. “Negociaciones comerciales en Canadá y la tendencia de Estados Unidos hacia el regionalismo”, en VEGA CANOVAS, Gustavo (Compilador). México-Estados Unidos-Canadá: 1990-1991, El Colegio de México, México, 1993, pp. 205-231.
- WHITEHEAD, Laurence. "Pobre México, tan lejos de Noordwijk": Las relaciones políticas entre México y la Unión Europea vistas desde Europa, en La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) 1997, pp. 43-48.
- WINHAM, Gilbert. R. “GATT and the international trade regimen”, en *International Journal*, XLV, otoño de 1990, pp. 821-824.
- WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ Laura. Régimen jurídico del comercio exterior en México. Editado por la UNAM, México, 2000, pp. 47-80.
- ZABLUDOVSKY, Gina. México: estado y empresarios. UNAM, Departamento de Publicaciones ENEP-Acatlán, México, 1980, pp. 29-46.

ZABLUDOVSKY, Jaime. "Programa a largo plazo de la economía mexicana, en Javier Elguea Solís (ed.). la economía mexicana y sus empresarios, México, Universidad Anahuac del Sur-, 1989, pp. 136-141.

ZAMORA Francisco. La sociedad económica moderna, Fondo de Cultura Económica, México, 1976 , pp. 123-132.

B.- ESTUDIOS CONTENIDOS EN OBRAS COLECTIVAS Y PUBLICACIONES PERIÓDICAS

"ACUERDOS PARALELOS AL TLCAN: Resumen". Discurso del Presidente Carlos Salinas de Gortari. *Comercio Exterior*, núm. 9, de 1993, pp. 852-858.

A. DE LA REZA, Germán. "Diversificación comercial y pertenencias a múltiples acuerdos comerciales: el caso de México". *Comercio Exterior*, Vol. 52, número 4, abril, 2002, pp. 350-362.

AGENCE EUROPE, 14 de febrero de 1996, p. 8.

AGENCE EUROPE, 17 de febrero de 1996, p. 8.

ALBA Francisco. "El Tratado de Libre Comercio y la emigración de los mexicanos a Estados Unidos". *Comercio Exterior*, Vol. 43, núm. 8, 1993, pp. 743-749.

ALBA VEGA Carlos. "Le patronat mexicain face au traité de libre échange avec l'Amérique du Nord". *Cahiers des Ameriques latine*, 92 / 91, pp. 107-124.

ALCAIDE DE LA ROSA Luis. "El TLC o NAFTA: Consideraciones desde España". *Política Exterior*, núm. 37, VIII febrero/ marzo, 1994, pp. 21-31.

ALONSO, Carlos. "Un acuerdo escurridizo" *El país*, edición mexicana, 11 de abril de 1996, p. 3.

ÁLVAREZ SOBERANIS, A. "Consideraciones sobre la inversión de la CEE". *Comercio Exterior*, Vol. 35, núm. 6, pp. 571-577,

ÁLVAREZ, Francisco de Miguel y MONTALBÁN CARRASCO, Juan Francisco. "Un nuevo modelo de relaciones Unión Europea-México (I)" *Boletín Económico ICE*, número 2517, del 7 al 13 de octubre de 1996, pp. 25-34.

- ÁLVAREZ, Francisco de Miguel y MONTALBÁN CARRASCO, Juan Francisco. “Un nuevo modelo de relaciones Unión Europea-México (II)” *Boletín Económico ICE*, número 2518, del 14 al 20 de octubre de 1996, pp. 23-32.
- ASPE ARMELLA, Pedro. “La reforma financiera de México” *Comercio Exterior*, Vol. 44, núm. 12 pp. 1044-1048.
- AVILA CONNELLY Claudia. “El mercado de América del Norte, espacio económico para México”. *Comercio Exterior*, núm. 7, julio, 1991, pp. 661-664.
- BALASSA, Bela. “La política de comercio exterior de México”. *Comercio Exterior*, vol, 50, septiembre, núm. 9, México, 2000, pp. 138-146.
- BAZÁN M. Victor. “Aproximación a ciertas cuestiones jurídicas que suscitan el Tratado de Libre Comercio y el Tratado de Asunción”, *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, núm. 80, mayo- agosto, 1994, pp. 288-294.
- BECERRA GELÓVER, Alejandro. “Reforma del Estado y globalización”, en *El cotidiano*, número 100, marzo-abril de 2000, pp. 149-159.
- BITTIGLIONI, R. “inminente aprobación definitiva al acuerdo global del TLCUEM. Se despejó el camino tras el éxito en el proceso electoral mexicano”. *El Economista*, 4 de julio del 2000, p. 31.
- BOLETÍN DE LA SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, (información), 12 de agosto de 1992, última parte.
- BOLETÍN ECONÓMICO ICE, Subdirección General de Política Comercial con la CE y el GATT, “La Ronda Uruguay del GATT: un primer balance”, *Boletín Económico de ICE*, número 2396, del 27 de diciembre al 16 de enero de 1994, pp. 3591- 3598.
- BOLETÍN ICE ECONÓMICO, Secretaría General Técnica, “La reciente crisis mexicana” *Boletín Económico ICE*, número 2441, del 30 de enero al 5 de febrero de 1995, pp. 3671-3676.
- BOTAS, Ramón. “La empresa española tras el Acuerdo UE-México”, *Economía Exterior*, primavera 2000, número 12, pp. 112-121.
- BRICEÑO, José. “El MERCOSUR, México y el Caribe frente al ALCA”. *Comercio Exterior*, Vol. 51, número 5, mayo, 2001, pp. 396-402.
- CABELLO, Elena. “La recta final del TLC: una cronología” *Comercio Exterior*, México, diciembre, 1993, número 12, pp. 1202-1206.
- CAJA MADRID. Área de Relaciones Internacionales de Caja Madrid, “El sistema bancario mejicano tras la crisis del peso,” *Boletín Económico ICE*, número 2474, de 16-22 de

octubre de 1995, pp. 23-31.

CALVO HORNERO Antonia. “El Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte ¿Regionalismo vs multilateralismo? *Boletín ICE Económico*, núm. 2338, del 21 al 27 de septiembre, 1992, pp. 2846-2850.

CAMARA ESPAÑOLA. “Objetivos de México en la negociación del Tratado de Libre Comercio”. 15 de diciembre, 1993, pp. 55-63.

CARMONA LARA, Maria del Carmen. “Integración Económica y Acuerdo de Libre Comercio de la América del Norte. Mecanismo de solución de controversia”, en *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, Nueva Serie, Año XXVIII, Número 82, enero-abril de 1995, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, pp. 93-95.

CARRILLO POZO, Luis Francisco. “El arbitraje comercial internacional”, *Boletín Económico de ICE*, número 2456, del 22-28 de mayo de 1995, pp. 59-70.

CASTAÑEDA Jorge. “El círculo mexicano de la miseria”. *Política Exterior*, núm. 54, noviembre/diciembre, 1996, pp. 149-162.

CASTAÑEDA Jorge. “El NAFTA y el futuro de México”. *Política Exterior*, núm. 35, otoño, 1993, pp. 127-139.

CASTAÑEDA, Jorge. “Can NAFTA change México”. *Foreign Affairs*, 72 (4), 1993, pp. 68-80.

CASTRO ESCUDERO Alfredo. Sección nacional. “Días de temple para la siderurgia”. *Comercio Exterior*, núm. 3, marzo, 1993, pp. 201-216.

CASTRO MARTÍNEZ Pedro Fernando. “El acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá”. *Comercio Exterior*, núm. 4, abril, 1989, pp. 339-347.

CASTRO MARTÍNEZ Pedro. “Comercio e inversiones México - Canadá: un asunto trilateral”. *Comercio Exterior*, número 5, 1993, pp. 498-506.

CHACÓN, Mario. “La nueva naturaleza de la diversificación: la negociación con Europa”. en *Revista Mexicana de Política Exterior*, número 61, octubre, SRE e Instituto Matías Romero, México, 2000, pp.116-120,

COMERCIO EXTERIOR, “10 años del TLCAN”, diciembre de 2003, Vol. 53, número, pp. 12-60.

COMERCIO EXTERIOR, Sección Nacional, “México y Costa Rica: los nuevos senderos de la integración”, *Comercio Exterior*, México, noviembre de 1994, pp. 550-556.

COMERCIO EXTERIOR, Vol. 41, núm. 10 México, octubre de 1991, pp. 985-988.

- CORRO BARRIENTOS Bernardo. “Apertura comercial de México y nueva proyección mundial de Estados Unidos”. *Comercio Exterior*, núm. 7, julio, 1991, pp. 676-681.
- COVARRUBIAS VELASCO, Ana. “México: crisis y política exterior”, *Foro Internacional*, México, número 3, julio-septiembre, 1996, pp. 479-480.
- CUE MANCERA, Agustín. “El régimen cambiario mexicano en el nuevo año milenario”, en *El cotidiano*, número 100, marzo-abril de 2000, pp. 140-148.
- DE LA CÁMARA HERMOSO, Manuel. “La política comercial de la administración Clinton”, *Boletín Económico ICE*, número 2351, del 21-27 de diciembre de 1992, pp. 3968-3972.
- DE LA CÁMARA Manuel. “Posibles consecuencias del NAFTA en las relaciones comerciales de España - Estados Unidos”. *Boletín Económico ICE*, núm. 2393, 29 de noviembre 5 de diciembre, 1993, pp. 3339-3347.
- DE LA REZA A. Germán. “Diversificación comercial y pertenencia a múltiples acuerdos comerciales: el caso de México”, *Comercio Exterior*, Vol. 52, N° 4, abril 2002, pp. 351-360.
- DE LA REZA, Germán. “Las negociaciones del ALCA ante las disparidades hemisféricas”. *Comercio Exterior*, Vol. 53, número 8, agosto, 2003, pp. 766-778.
- DE LA RIVA, Álvaro. “Asociación política y libre comercio entre la UE y México”, *Economía Exterior*, primavera 2000, número 12, pp. 64-67.
- DE LA ROCHA VÁZQUEZ, Manuel. Las relaciones entre México y la Unión Europea ante la perspectiva de una liberalización comercial bilateral. *Revista Española de Desarrollo y Cooperación*, número 3, Otoño/Invierno, 1998-1999, pp. 68-70 y 74-75.
- DE LA VEGA DOMÍNGUEZ Jorge. “México y la integración comercial en Norteamérica”. *Comercio Exterior*, núm. 6, junio, 1991, pp. 545-546.
- DE MATEO, Fernando. “México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea”, *Comercio Exterior*, México, noviembre de 1999, pp. 560-571.
- DE SEBASTIÁN Luis. “TLC la polémica y sus lecciones”. Cuatro semanas y Le monde diplomatique. Diciembre, 1993, pp. 10-12.
- DEL CASTILLO U. Gustavo. “El TLC y las empresas manufactureras mexicanas”. *Comercio Exterior*, núm. 7, julio, 1991, pp. 682-688.
- DELAGE Fernando. NOTAS “APEC y la nonata comunidad del Pacífico”. *Política Exterior*. Núm. 37 VIII, febrero-marzo, 1994, pp. 189-193.

- DERBEZ, Luis Ernesto. “México y el mecanismo APEC”. *Comercio Exterior*, Vol. 52, número 10, octubre, 2002, pp. 866-873.
- E. REYES, Giovanni. “Integración en América Latina y el Caribe”. *Comercio Exterior*, Vol. 52, número 11, noviembre, 2002, pp. 966-978.
- EL FINANCIERO, “Propuestas de México para reanudar pláticas con la UE”, 26 de noviembre de 1996, p. 27.
- EL FINANCIERO, 26 de marzo de 1997, “Se consulta cláusula de la UE para signar pacto comercial”.
- EL UNIVERSAL del 25 de noviembre de 1999, primera plana “Logran México y Europa TLC” y La Crónica del 25 de noviembre de 1999, primera plana, “Concluido el Tratado de Libre Comercio con Europa”.
- ERFANI, A. Julie. “NAFTA’s ties to political authoritarianism in Mexico”, 43, *Labor Law Journal*, 1992, pp. 530-534.
- ESPINOZA DE LOS REYES, Jorge. “Relaciones económicas entre México y los estados Unidos 1870-1910”, *Nacional Financiera*, México 1951, pp. 122-125.
- FERNÁNDEZ-CASTAÑO Emilio. “En torno al tratado de la Unión Europea”, *Política Exterior*, Núm. 29, otoño 1992, pp. 146-172.
- FLORES, Armando. “Será sólo comercial el acuerdo entre México y la UE”. *El Economista*, 17 de octubre de 1996,
- FLORY, Thièbaut, L’ évolution des régimes juridiques du GATT depuis les Accords du Tokio Round de 1979 en *Journal du Droit International*, 113e Anné, 1986, avril-mai-juin, Editions Techniques, pp. 329-345.
- FOLLETO. “The Canadá - U.S. Trade Agreement in brief”. Ministerio de Asuntos Exteriores, enero, 1988.
- FRASER, Dave. “Tha benefits of trilateral free trade: a view from Canadá”. 2, *Business Mexico*, 1992, pp. 20-23.
- FRIEDMAN, Sheldon. “Why a bad NAFTA is worse than no NAFTA”. *Labor Law Journal*, 43, 1992, pp. 535-539.
- FROHMANN Alicia. “Hacia una integración comercial hemisférica”. *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 22/23, 1992-1993, pp. 347-356.
- FUJJI GAMBERO, Gerardo. “Apertura comercial y distribución de la renta en la economía mexicana”. *Boletín ICE Económico*, número 795, noviembre-diciembre de 2001, p.

42-48.

GADENA DUARTE, Rosario Santa. “La Unión Europea en transición y sus implicaciones para América Latina”, Documento de Trabajo número 39, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) 1994.

GALLOPAND, James and GRADDOCK J. Christoper. “The NAFTA: Economic integration and employment dislocati3n”. 19, *Journal of Legislati3n*, summer 1993, pp. 265-285.

GAYTÁN GUZMÁN Rosa Isabel. “La política exterior de México frente al proceso mundial de integraci3n comercial”. *Síntesis*, núm. 19, 1993, pp. 177-199.

GONZÁLEZ MARTÍNEZ Carlos. “México rumbo a Norteamérica” Informe sobre el tratado trilateral de libre comercio México - Estados Unidos - Canadá. *Boletín Económico ICE*, del 1 al 7 de julio de 1991, pp. 2212-2224.

GONZÁLEZ RUBÍ, Rafael. “Los 50 años de PEMEX: un recuento general”, Secci3n Nacional. Energéticos y petroquímica básica. *Comercio Exterior*, núm. 6, 1988, pp. 493-499.

GRAY RICH, Patricia. “Acuerdo Chile-México:¿Una forma de integraci3n viable? *Comercio Exterior*, número 2, febrero, 1996, pp. 167 y ss.

GREEN, Rosario. “México: crisis financiera y deuda externa”. *Comercio Exterior* núm. Vol. 33, núm. 2, pp. 99-107.

GUILLÉN , Arturo. “El sistema financiero y la recuperaci3n de la economía mexicana”. *Comercio Exterior*, Vol. 44, núm. 12, pp. 1075-1082.

GUTIÉRREZ GARZA, Esthela. “Desafíos del modelo económico de México”. *Comercio Exterior*, Vol. 49, núm. 3, pp. 283-290.

GUTIÉRREZ L., Roberto. “La evoluci3n política de México y la reforma del estado”, en *El cotidiano*, número 100, marzo-abril de 2000, pp. 160-167.

GUTIÉRREZ VIDAL. “La especializaci3n sectorial de las regiones económicas de México: perspectivas frente al TLC”, *Boletín ICE Económico*, número 2384, del 27 de septiembre al 3 de octubre de 1993, pp. 2621-2627.

HERNÁNDEZ NAVARRO, Luis. “Zapatismo: la interacci3n del color”, en *El cotidiano*, número 100, marzo-abril de 2000, pp. 58-70.

HOLLINGS Ernest F. “Reform Mexico first”. *Foreing Policy*, núm X X, 1994, pp. 90-103.

- HUFBAUER Gary Clyde and SCHOTT Jeffrey J. “Prescription for growth”. *Foreign Policy*, núm. X X, 1994, pp. 104-114.
- IBARRA, David. “Algunas experiencias devaluatorias”. *Comercio exterior*, Vol. 45, núm. 3, pp. 275-283.
- JASSO VILLAZUL Javier. “Relaciones entre Estados Unidos y México”. El papel de las empresas transnacionales. El caso de la industria automotriz. *Boletín Económico ICE*, del 11 al 17 de noviembre, 1991, pp. 3597-3602.
- JEAN YVES GRENON PAR. “L’accord de libre-échange nord american. Comparé á la communauté économiqué européenne”. *Revue du marché commun et de l’union européenne*, núm 367, avril, 1993, pp. 306-320.
- JENKS, C. “Les instruments internatiounaux á carctére collectif”, en *RCADI*, 1939-III, pp. 472-474.
- JIMÉNEZ RAMÍREZ, Marina Patricia. “El rostro de los derechos humanos en Chiapas”, en *El cotidiano*, número 100, marzo-abril de 2000, pp. 52-57.
- JOURNAL OF WORLD TRADE*, Vol. 27, núm. 1, 1993, pp. 21-41; Vol. 27, núm. 5, octubre 1993, pp. 19-35; Vol. 27, núm. 6, diciembre 1993, pp. 5-34; Vol. 28, núm. 1, febrero 1994, pp. 33-42; y Vol. 25, núm. 3, 1991, pp. 5-14.
- LAJUD Desentis y LÓPEZ ROLDÁN Cesar Mario. “La zona norteamericana de libre comercio”. *Boletín Económico ICE*, núm. 2408, 11 al 17 de abril, 1994, pp. 981-991.
- LAMAS CARRIL, José Luis. “El déficit comercial mexicano y su financiación”, *Boletín Económico ICE*, número 2332, del 6-12 de julio de 1992, pp. 2164-2165.
- LERICHE G. Cristian E. “Limitaciones estructurales del cambio económico y el presupuesto público 2000 en México”, en *El cotidiano*, número 100, marzo-abril de 2000, pp. 129-140.
- LIÑAN NOGUERAS, Diego J. “El derecho internacional económico (II): el comercio internacional”, Capítulo XXX, en DIEZ DE VELASCO, Manuel. Instituciones de Derecho Internacional Público. Tecnos, Madrid, Decimotercera edición, 2002, pp. 613-634.
- LOBEJON HERRERO, Luis Fernando. “El comercio México-Unión Europea ante la perspectiva de la creación de una zona de libre comercio”. *Boletín Económico ICE*, Noviembre-Diciembre, 2001, Número 795, p. 72-81.
- LUSTIG, Nora. “México y la crisis del peso: lo previsible y la sorpresa” *Comercio exterior*, Vol. 45, núm. 3, pp. 374-382,

- MACOUZET, NORIEGA, Ricardo, GONZÁLEZ VILLANUEVA, Luis. “La política y el comercio de México hacia América Latina: 1994-2000”, *Foro Internacional*, México, número 4, Vol. XLI, octubre-diciembre de 2001, pp. 684-817.
- MACOUZET, NORIEGA, Ricardo. “Política económica externa y diplomacia multilateral en el gobierno de Carlos Salinas de Gortari”, *Foro Internacional*, México, número 4, octubre-diciembre de 1994, pp. 717-718.
- MADRID JUAN Matilde. “Acuerdo de libre comercio de América del Norte. Especial referencia al tratamiento de las inversiones”. *Boletín Económico ICE*, núm. 2362, del 22 al 28 de marzo, 1993, pp. 741-746.
- MALPICA DELAMADRID, Luis. “La posición de México frente a los códigos de conducta del GATT”, *Comercio Exterior*, México, junio de 1988, Vol. 38, número 6, pp. 506-512.
- MANGAS MARTÍN, Araceli. “Otras organizaciones internacionales de carácter universal (II): La Organización Mundial del Comercio y las relaciones multilaterales comerciales”, Capítulo XXII, en DIEZ DE VELASCO, Manuel, Las organizaciones internacionales, Tecnos, Madrid, 1999, undécima edición, p. 439-461.
- MÁRQUEZ, Graciela. “Cincuenta años de comercio exterior: temas y debates. *Comercio Exterior*, Vol. 50, agosto, núm. 8, México, 2000, pp. 9-35.
- MARSHALL R., Jorge. “Chile e Iberoamerica: los desafíos de los años noventa”, *Boletín Económico ICE*, número 2372, del 7-13 de junio, 1993, pp. 1611-1614.
- MENA, Yadira. “Defiende México postura ante la UE”. *Reforma*, 18 de octubre de 1996.
- MÉXICO. BANCO DE MÉXICO, Indicadores Económicos, 1993, p. 310
- MÉXICO. BANCO DE MÉXICO, The Mexican Economy, 1993, p. 308.
- MINSBURG Naúm. “El Mercosur, un camino hacia la integración”. *Boletín Económico ICE*, del 1 al 7 de julio, 1991, pp. 2225-2228.
- MINSBURG, Nahum. “La crisis financiera mexicana y sus repercusiones en América Latina”, *Boletín ICE Económico*, número 2446, del 6-12 marzo de 1995, pp. 35-49.
- MONTAÑA MORA, M. “Las novedades reales tras la creación de la Organización Mundial del Comercio”. *Revista d`Afers Internacionals del CIDOB*, Vol. 29-30 1995.
- MONTSERRAT CASADO, Francisco. “El último peldaño en la Ronda Uruguay”, *Boletín Económico ICE*, núm. 2.261 del 17 al 23 de diciembre de 1990, pp. 4695-4696.
- MUNGARAY y Alejandro y OCEGUEDA, Juan Manuel. “La nueva frontera norte: entre

- la devaluación y la 187”, *Comercio Exterior*, Vol. 45, núm. 6, pp. 450-459.
- NACIONAL FINANCIERA. El mercado de valores. “Acuerdos Paralelos al TLC”. *Revista de Nacional Financiera*, núm. 15, año LIII, septiembre, 1993, pp. 5-35.
- NAVARRO Vicente. “El TLC renuncia a cambios laborales en profundidad”. Cuatro Semanas y Le monde Diplomatique, núm. 13, año 2, febrero, 1994, p. 9.
- NÚÑEZ VILLAVERDE, Jesús A. “El Acuerdo de Asociación entre la UE y Túnez”, *Boletín Económico ICE*, número 2480, del 27 de noviembre al 3 de diciembre de 1995, pp. 29-36.
- OCAMPO SIGÜENZA Daniel. “Los puertos y las ciudades costeras ante la apertura comercial de México”. *Comercio Exterior*, núm. 8, 1993, pp. 731-742.
- OJEDA, Mario. “América Latina ante una nueva agenda internacional”, *Foro Internacional*, número 1, de julio-septiembre de 1991, pp. 12-19.
- OMC. http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org6_s.htm, para ver los miembros de dicha organización
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. Para los temas negociados y el estado en el que estos se encontraban antes de la ronda véase http://www.economía-snci.gob.mx/sphp- pages/organismos/omc-mex_y la_omc.php
- ORTEGA PIZARRO Fernando y PUIG Carlos. “Al descubierto, algunos de los cientos de corchetes que entorpecen al TLC”. *Proceso*, núm. 802, del 16 de marzo de 1992, pp. 12-16.
- ORTIZ Edgar. “El TLC e inversión extranjera en México”. *Comercio Exterior*, núm. 10, 1993, pp. 967-973.
- ORTIZ MENA, Antonio. “Desarrollo estabilizador: una década de estrategia económica en México”. *El mercado de valores*, núm. 44, México, noviembre de 1969.
- OYARZUN DE LA IGLESIA, Javier. “Objetivos y Resultados de la Ronda Uruguay de los principales bloques comerciales”, *Boletín Económico de ICE*, número 2518, del 14-20 de octubre de 1996, pp. 35-54.
- PACHECO MÁRTÍNEZ, Filiberto. “El sistema Generalizado de Preferencias como apoyo jurídico a la integración regional”, *Comercio Exterior*, México, noviembre de 1999, pp. 966-969.
- PALAZUELOS MANZO, Enrique. “Desequilibrio externo y crecimiento económico en México. Una perspectiva de largo plazo”, *Boletín Económico ICE*, número 795, de noviembre-diciembre de 2001, pp. 9-32,

- PALMA, Esperanza. “El PRD: proceso de aprendizaje, trayectoria electoral y organización”, en *El cotidiano*, número 100, marzo-abril de 2000, pp. 198-205.
- PÉREZ RIBES María. “El NAFTA, un acuerdo tripartito”. *Boletín ICE Económico*, del 1 al 7 de julio, 1991, pp. 2207-2211.
- PÉREZ RIBES, Antonia. “El marco legal de la política comercial de Estados Unidos, *Boletín Económico ICE*, núm. 2.261 del 17 al 23 de diciembre de 1990, pp. 4638-4645.
- POVEDANO MORENO, Eva. La preparación de la Cumbre de Essen. El Consejo ECOFIN del día 5 de diciembre de 1994, *Boletín Económico ICE*, número 2438, del 19 de diciembre de 1994 al 15 de enero de 1995, pp. 3427-3331.
- POY LOZANO, Laura. “Migración transfronteriza, fenómeno creciente en América Latina”, *La Jornada*, Sección Política, México, DF, lunes 7 de junio del 2004.
- PROCESO, número 1077, 22 de junio de 1997.
- PUEYO ABADÍA, Silvia y DÍAZ MIER, Miguel Ángel. “Política comercial y política de competencia en el sistema comercial multilateral”, en *Análisis Económico*, Universidad Autónoma Metropolitana, México, número 39, Vol. XVIII, tercer cuatrimestre, 2003, pp. 6-10
- RAMÍREZ BONILLA, José Juan. “Asia del Pacífico y los retos de México”. *Comercio Exterior*, Vol. 52, número 10, octubre, 2002, pp. 860-865,
- RAMOS FRANCIA, Manuel y CHIQUIAR CIRUKEL, Daniel. “La transformación del patrón del comercio exterior mexicano en la segunda mitad del siglo XX”, *Comercio Exterior*, México, junio, 2004, Vol. 54, número 6, pp. 472-494.
- RAMOS José María. “Limitaciones sociales de la integración comercial México - Estados Unidos”. *Comercio Exterior*, núm. 7, julio, 1990, pp. 654-657.
- RICO, Carlos. “El debate mexicano sobre el Acuerdo de Libre Comercio, globalización económica y opciones de desarrollo realmente existentes“en Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz, 1992, UPV-EHU, Vitoria, 1992, pp. 359-377.
- ROCA AYMAR, José Luis. “Cómo prevenir y resolver los conflictos en el comercio exterior: el arbitraje internacional, *Boletín Económico de ICE*, número 2447, del 13-19 marzo, de 1995, pp. 66-68.
- ROCA AYMAR, José Luis. “El arbitraje comercial en Iberoamérica”, *Boletín Económico de ICE*, número 2535, del 3-9 de marzo de 1997, pp. 67-72.
- ROCHA, Juan. “De la Carta de la Habana a Montreal”. *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 2,

- México, febrero de 1989, pp. 176-181.
- ROSAS, María Cristina. “Repaso de la política comercial estadounidense”. *Comercio Exterior*, marzo de 1996, número 3, p. 245-254.
- ROY, Joaquín. Hacia la integración latinoamericana”, en Anuario Iberoamericano 1992, Fundación EFE, 1992, pp. 419-431.
- ROZGA LUTER, Ryszard. “Las industrias modernas en México: una prueba de conceptualización y clasificación”, *Boletín Económico ICE*, número 2348, del 30 de noviembre al 6 de diciembre de 1992, pp. 3725-3730
- ROZO, Carlos A. “Las relaciones México-UE: condicionantes y retos”, *Comercio Exterior*, México, junio de 1999, pp. 572-584.
- SALAZAR José Manuel y LIZANO Eduardo. “Libre comercio en las Américas. Una perspectiva latinoamericana”. *Síntesis*, núm. 19, 1993, pp. 237-253.
- SALINAS CHAVEZ Antonio. “El comercio de México con la CEE: 15 años de avances y retrocesos”. *Comercio Exterior*, núm. 6, junio, 1990, pp. 515-523.
- SALINAS CHAVEZ Antonio. Sección Internacional. *Comercio Exterior*, núm. 10, octubre, 1989, pp. 887-892.
- SALINAS DE GORTARI Carlos. “Foro sobre la política comercial de México”. *Comercio Exterior*, núm. 6, junio, 1990, pp. 524-530.
- SALINAS DE GORTARI, Carlos. “Foro sobre la política comercial de México: Cinco premisas sobre las relaciones comerciales con el exterior”. *Comercio Exterior*, núm. 6, junio, 1990, México, pp. 524-530.
- SÁNCHEZ, Georgina. “México y la OMC: ¿ y después del libre comercio? *Comercio Exterior*, diciembre, 2002, Vol. 52, número 12, pp. 1068-1077.
- SCHIAVON, Jorge A. Y ORTIZ MENA, Antonio (L.N). “Apertura comercial y reforma institucional en México (1988-2000): un análisis comparado del TLCAN y el TLCUE” en *Foro Internacional*, México, octubre-diciembre, 2001, Vol. XLI, número 4, (166), pp. 730-759.
- SEADE, Jesús y ENDERS, Alice. “Ronda Uruguay y Países en vías de desarrollo”, *Boletín Económico de ICE*, número 734, octubre de 1994, pp. 23-44.
- SECCIÓN NACIONAL. “Relaciones con el Exterior. México-Estados Unidos, una nueva era de cooperación y amistad”. *Comercio Exterior*, México, noviembre de 1989, núm. 11, pp. 953-961.

- SERRA PUCHE, Jaime. “Lineamientos para una estrategia comercial”. *Comercio Exterior*, México, junio de 1990, núm. 6, pp. 526-542.
- SITUACIÓN LATINOAMERICANA Revista*, números: 5, pp. 32-35, 6, pp. 27-29, 8, pp. 23-25, 9, pp. 134-136, y 10, pp. 143-143, del año de 1991, y los números: 2, pp. 98-101, 4, pp. 118-123, 14, p.132, 15, pp. 132-135, 16, pp.122-125, 17, pp. 124-127, 18, pp. 142-145, 20, pp. 128-130, del año de 1994.
- SUÁREZ BURGUELL, Celestino y CUADROS RAMOS, Ana. “Los acuerdos de la Unión Europea con México y Chile: perspectivas y efectos sobre los flujos de comercio e inversión. *Boletín Económico ICE*, abril, número 806, pp. 135-151.
- SUÁREZ DÁVILA, Francisco. “La política financiera internacional de México: las relaciones con el Banco Mundial y el FMI”. *Comercio Exterior*, México, 1994, Vol. 44, núm. 10, pp. 853-864.
- TAVARES DE ARAUJO José Jr. “Integración económica en América del Norte y el Cono Sur”. *Comercio Exterior*, núm. 8, agosto, 1990, pp. 739-744.
- TEN KATE Adriaan. “El ALC entre Canadá y Estados Unidos”. *Comercio Exterior*, núm. 6, 1988, pp. 545-546.
- TEN KATE, Adriaan y BRUCE WALLACE, Robert. La política de protección en el desarrollo económico de México. México, 1979.
- TENA, Javier. “La Conferencia de San José X. El diálogo de San José: la unión hace la fuerza”, *Boletín ICE Económico*, número 2416, del 13-19 de junio de 1994, pp. 1537-1538.
- TORRES CHAMIZAL María Elena. “Participación de los productos mexicanos en Canadá”. *Comercio Exterior*, núm. 11, 1992, pp. 1054-1057.
- TRÁPAGA DELFÍN, Yolanda. “La nueva ronda de negociaciones de la Organización Mundial de Comercio”, *Comercio Exterior*, noviembre 2000, pp. 988-996.
- TREJO REYES, Saúl. “México: perspectivas de crecimiento y deuda externa”. *Comercio Exterior*, Vol. 37, núm. 10, pp. 799-806.
- UNO MAS UNO, sección economía, del 14 de mayo de 1996, p. 3.
- VALVERDE LOYA, Miguel Ángel. “Las relaciones México-Estados Unidos en el sexenio Zedillo”, *Foro Internacional*, México, número 4, Vol. XLI, octubre-diciembre de 2001, pp. 672-693.
- VARELA BELLIDO, Manuel. “El acuerdo de libre comercio entre la UE y México”. *Boletín ICE Económico*, número 2647, del 20 al 26 de marzo de 2000, pp. 31-33,

- VEGA CANOVAS, Gustavo. “La política comercial de México en el sexenio 1994-2000: crisis financiera y recuperación económica”, *Foro Internacional*, México, número 4, Vol. XLI, octubre-diciembre de 2001, pp. 695-697.
- VEGA CASANOVAS Gustavo. “El acuerdo de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos. Implicaciones para México”. *Comercio Exterior*, núm. 3, marzo, 1988, pp. 212-218.
- VÉLEZ QUERO, Silvia Elena. “Globalización y narcotráfico: el duo dinámico de la posguerra fría” en *El cotidiano*, número 100, marzo-abril de 2000, pp. 28-41
- VILLEGAS M., Francisco Gil. “México y la Unión europea en el sexenio Zedillo”, en *Foro Internacional*, Volumen, XLI, octubre-diciembre, número 4, 2001, pp.819-839.
- WALLACE GORDON, Michael. “Economic Integration in North America-an agreement of limited dimensions but unlimited expectations”. 56, *Modern Law Review*, 1993, pp. 157-170.
- WERNER, Martín. “La banca de desarrollo, 1988-1994: balance y perspectivas”. *Comercio Exterior*, Vol. 44, núm. 12, pp. 1054-1067.
- WINHAM, G. R. “GATT and the international trade regimen”. En *International Journal*, XLV, otoño de 1990, p. 821-825.
- WTO The World Trade Organization: Trading into the futuro. WTO World Trade Organizations, Información and Media Relations Division, WTO, 1995, p. 4-13.

II.- FUENTES DOCUMENTALES

- ACUERDO DE COOPERACIÓN AMBIENTAL DE AMÉRICA DEL NORTE. Acuerdo Suplementario.
- ACUERDO DE COOPERACIÓN LABORAL DE AMÉRICA DEL NORTE. Acuerdo Suplementario.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. “Las maquiladoras en México en vísperas del TLC”. *Comercio Exterior*, núm. 2, febrero, 1993, pp. 159-160.
- BANCO MUNDIAL. Informe sobre el desarrollo mundial, 1993.

CARTA DE DERECHOS Y DEBERES DE LOS ESTADOS”, durante la III Asamblea de la United Nations on Trade and Development (UNCTAD) el 19 de abril de 1972 en Santiago de Chile, adoptada por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 12 de diciembre de 1974.

CARTA DE INTENCIÓN DE MÉXICO AL FMI (texto íntegro) publicado por NAFINSA, *El mercado de valores* número 47 noviembre 22 de 1982, p. 1207.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. “Hacia la integración de los países de Europa Central y Oriental en el mercado interior de la Unión”, *Boletín Económico ICE*, número 2485 del 15 al 21 de enero de 1995, pp. 27-30.

COMUNICADO DE LA COMISIÓN EUROPEA del 23 de octubre de 1995 en el que definió nuevas pautas para la cooperación con la región para el periodo 1996-2000 enviado al Consejo y al Parlamento titulado “Europa-América Latina.

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y EMPLEO. Acta Final y Documentos Conexos. Ginebra, Suiza, octubre de 1948. Unrestricted, E/CONF. 2/78 Rev. 1, 23 de octubre de 1948, 140 páginas,

CONSEJO EUROPEO DE CORFÚ del 24-25 de junio de 1994, *Boletín Económico ICE*, número 2348, del 11-17 de julio de 1994, pp. 1887-1890.

CONSEJO EUROPEO: Conclusiones de la presidencia. Reunión 9 y 10 de diciembre en Essen, *Boletín ICE Económico*, número 2439, del 16 del 22 de enero de 1995, pp. 3515-3524.

CONSULADO DE CANADÁ EN BARCELONA. Oficina Comercial. “Canadá: una puerta abierta hacia América del Norte”. *Boletín del Consulado de Canadá en Barcelona*, abril, 1994.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN (Segunda Sección), Miércoles 28 de julio de 1999.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN del 1° de abril de 1977.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN del lunes 9 de enero de 1995 (Segunda Sección).

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN del Martes 10 de enero de 1995 Primera y Segunda Sección).

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN del Miércoles 1 de julio de 1998 (Segunda Sección).

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN del Miércoles 11 de enero de 1995.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN del Miércoles 14 de marzo de 2001 (Primera Sección).

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN del viernes 29 de junio de 2001 (Segunda Sección).

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN, Lunes 26 de junio de 2000.

DIARIO OFICIAL DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. Texto del Tratado de la Unión Europea. Edición Española, C: 224, año 35, 31 de agosto, 1992.

DISCURSOS PRONUNCIADOS EN OCASIÓN DE LA FIRMA DEL CONTRATO DEL PAQUETE FINANCIERO. Palacio Nacional, 4 de febrero de 1990. Presidencia de la República, Dirección de Comunicación Social. México, 1990, pp. 7-33.

DOCUMENTO DE TRABAJO DE LAS NACIONES UNIDAS, por medio de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) siguientes: Indicadores Sociales Básicos de la Subregión Norte de América Latina y el Caribe, 1950-1994. Distr. Limitada. LC7MEX/L.266, 17 de abril de 1995.

DOCUMENTO DE TRABAJO DE LAS NACIONES UNIDAS, por medio de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) siguientes: “Relaciones comerciales de Centroamérica frente a los nuevos esquemas de cooperación, integración y comercio”, Distr. Limitada. LC/MEX/L.262, 13 de marzo de 1995, pp. 1-86

DOCUMENTO DE TRABAJO presentado por el U.S. Council for International Business a la Comisión de Comercio de la Cámara de Comercio Internacional. “Principios de un acuerdo marco sobre los servicios. Marco conceptual para el comercio de servicios” en la liberalización del comercio internacional de los servicios, *Revista de Estudios Económicos*, 1988, Madrid, N° 1, p. 125.

DOCUMENTO DE TRABAJO presentado por el U.S. Council for International Business a la Comisión de Comercio de la Cámara de Comercio Internacional. “Principios de un acuerdo marco sobre los servicios. Marco conceptual para el comercio de servicios” en la liberalización del comercio internacional de los servicios, *Revista de Estudios Económicos*, 1988, Madrid, número 1, p. 125-130.

DOCUMENTO DUNKEL en GATT, MTN.TNC/W/FA, anexo IV, 20 de diciembre de 1991.

ECHEVERRÍA ÁLVAREZ, Luis. Quinto Informe de Gobierno al Congreso de la Unión. México DF, 1 de septiembre de 1975.

INFORMACIÓN DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA Y DE DESARROLLO REGIONAL, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES DE LA SEDE SUBREGIONAL DE LA CEPAL EN MÉXICO, Distr. Limitada. LC7MEX/L.264, 1994 del 30 de marzo de 1995 y el

INFORME DE LA COMISIÓN DE RELACIONES ECONÓMICAS EXTERIORES sobre las relaciones económicas y comerciales entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos de 19 de diciembre de 1988 (Documentos de Sesión A2-0328/88, ponente: Joseph Pons Grau).

INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO. Las Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas y el Desarrollo. Panorama General. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Naciones Unidas, 2000, pp.1-19.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, Geografía e Información, en Leslie SKLAIR, Assembling for Development. The maquila industry in México and The United States, Londres, Unwin Hyman, 1989, p. 207.

LEY AGRARIA que se publicó el 26 de febrero de 1992 en el DOF, junto a la Ley Orgánica de los Tribunales Agrarios de igual fecha,

LEY DE COMERCIO EXTERIOR publicada en el DOF, el 27 de julio de 1993, cuya ley fue reformada posteriormente mediante decretos publicados en el mismo DOF los días 25 de agosto y 22 de diciembre de 1993.

LEY DE COMPETENCIA ECONÓMICA. DOF, 24 de diciembre de 1992. Esta fue modificada mediante decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 23 de enero de 1998.

LEY DE PROPIEDAD INDUSTRIAL, esta ley se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 1 de agosto de 1994 y su reglamento el 23 de noviembre de 1994.

LEY DEL SERVICIO PÚBLICO DE ENERGÍA ELÉCTRICA publicada en el DOF, el 22 de diciembre de 1975, en la que posteriormente se dieron Decretos de reformas publicados en el DOF del 27 de diciembre de 1983, 31 de diciembre de 1986, 23 de diciembre de 1992 y 22 de diciembre de 1993. En 1992 se modificó esta ley (DOF, 23 de dic.)

LEY FEDERAL DE PESCA, Diario Oficial de la Federación, 25 de junio de 1992.

LEY GENERAL DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR expedida en el DOF el 24 de diciembre de 1992 y sus reformas publicadas en el DOF el 21 de julio de 1993 y el 5 de agosto de 1994

MÉXICO, Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Programa para la modernización y desarrollo de la macro, pequeña y mediana industria, 1991-1994, pp. 9-12 y 14-16.

MÉXICO. PODER EJECUTIVO FEDERAL, Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, México, Poder ejecutivo Federal, 1995, pp. 13-14.

MULRONEY Brian. Discurso del Primer Ministro canadiense con motivo de la participación de Canadá en el TLCAN. Proporcionado por el consulado de Canadá en Barcelona, 1990.

PLAN NACIONAL DE DESARROLLO DE MÉXICO, 1996-2000. Lineamiento de Política Exterior. Soberanía: 1.3.3 Los nuevos vínculos de la política interior y exterior. La diversificación de nuestras relaciones con el mundo. 8º párrafo.

PRESIDENCIA DE LA UNIÓN EUROPEA. Conclusiones de la Presidencia de la Unión Europea. Cumbre Essen, 9 y 10 de diciembre de 1994. Las Conclusiones de la Presidencia de la Unión Europea. Cumbre de Corfú, inciso I.20 de 24 y 25 de junio de 1994, las Conclusiones de la Presidencia de la Unión Europea. Cumbre Cannes, inciso 5, de 26 y 27 de junio de 1995, las Conclusiones de la Presidencia de la Unión Europea. Cumbre Madrid, B. Relaciones Exteriores, América Latina de 15 y 16 de diciembre de 1995 y las Conclusiones de la Presidencia de la Unión Europea. Cumbre Florencia, inciso 5. América Latina y el Caribe de 21 y 22 de junio de 1996.

PRIMER INFORME del Presidente Ernesto Zedillo al Congreso de la Unión. México DF, 1 de septiembre de 1995.

PROGRAMA DE COMERCIO EXTERIOR Y PROMOCIÓN DE INVERSIONES DEL GOBIERNO MEXICANO de Vicente Fox, 2000-2006. Secretaría de Economía.

PROGRAMA DE TRABAJO 1995 DE LA CEPAL, sede subregional en México, Distr. Limitada. LC7MEX/R.509, 8 de marzo de 1995.

REGLAMENTO DEL CONSEJO CE número 2641/84, *DOCE*, núm. L 252, p. 1.

SALINAS DE GORTARI, Carlos. Primer Informe Presidencial al Congreso de la Unión, México DF, 1 de noviembre de 1989. (Defensa de la soberanía y promoción de los intereses nacionales). Véase también *Comercio Exterior*, Vol. 39, número 11, noviembre de 1989, pp. 931-943.

SALINAS DE GORTARI, Carlos. Primer Informe Presidencial, 1 de noviembre de 1989. *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 11, noviembre de 1989, México, pp. 931-946.

SALINAS DE GORTARI, Carlos. Segundo Informe Presidencial, 1 de noviembre de 1990. *Comercio Exterior*, núm. 11, noviembre de 1990, México, pp. 1098-1115,

SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, Programa para la modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1993 p. 11.

SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, www.SECOFIsnci.gob.mx

SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. “Cronologías de las negociaciones del TLC”. *Comercio Exterior*, núm. 9, 1992, pp. 865-872.

SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. Folleto “¿Qué es el TLC? Extracto del mensaje del Presidente Carlos Salinas de Gortari al pueblo de México, con motivo del fin de las negociaciones del TLC, 12 de agosto de 1992.

SERRA PUCHE Jaime. “Conclusión de la negociación del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos”. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Informe que presentó el ministro de comercio ante el Congreso mexicano, con motivo del fin de las negociaciones del TLC, agosto de 1992.

TRATADO DE LA UNIÓN EUROPEA Y TRATADOS CONSTITUTIVOS DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Edición preparada por MANGAS MARTÍN, Araceli, Tecnos, Madrid, 1992, quinta edición.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. Diario Oficial de la Federación, Poder ejecutivo, Secretaría de Relaciones Exteriores, Decreto de Promulgación del lunes 20, diciembre, 1993.

TRATADO DE MERCOSUR. *Síntesis*, núm. 13, 1991, pp. 388-392.

UNITED NATIONS, ECOSOC, E/CN.4/Sub.2/1994/56, de 28 de octubre de 1994, p. 84 y United Nations High Commissioner for Human Rights, Indigenous People, http://www.unhchr.ch/html/menu2/10-c/ind/ind_sub.htm.