

Los acuerdos de fin de siglo entre la Unión Europea y México

MIGUEL ÁNGEL DÍAZ MIER

PENÉLOPE GONZÁLEZ DEL RÍO*

UNA HISTORIA COMPLEJA: LAS RELACIONES EXTERIORES DE LA UNIÓN EUROPEA

El análisis de las relaciones exteriores de la Unión Europea no es fácil de delimitar ni de efectuar, aunque haya sido objeto de preocupación de multitud de académicos y hombres prácticos desde el comienzo de los procesos de integración europea en los años cincuenta. En tales relaciones han de destacarse las complejas interacciones de diversos elementos que, para efectos de exposición, se resumen en los párrafos siguientes.

1) La incidencia de las cuestiones institucionales, con sus efectos en la distribución de poderes, su influencia respecto a estados muy diferentes y en relación con los órganos comunes. En esas distribuciones subyacen concepciones políticas y filosóficas muy distintas pero también intereses económicos predominantes, aunque en muchas ocasiones faltos de coincidencia. Ello se refleja en algo imprescindible en el conocimiento de la Unión Europea de hoy: su complejo y variopinto sistema de toma de decisiones.

2) En distintos momentos de la historia de la Unión Europea se han discutido sus políticas internas: su extensión (cuáles son), intencionalidad (cuáles deberían ser) y profundidad (hasta dónde pueden llegar). En este orden, un mínimo ejercicio de comparación de los principales tratados (Roma, Acta Única, Maastricht y en menor medida Amsterdam) pone de manifiesto una tendencia a ampliar las competencias conjuntas hasta constituir un entramado que no siempre resulta de sencilla comprensión (ni

siquiera para quien está dentro del sistema) ni mucho menos de funcionamiento ágil.

3) Otro aspecto que se ha de examinar sobre la consideración “externa” de la Unión Europea es la forma en que otros países la han visto y la ven. En ese orden es posible apreciar cierta lógica secuencial. En sus comienzos —en tanto se llevó a cabo el exitoso proceso de creación de una unión aduanera— se le consideró un ente de naturaleza comercial. Más adelante, la “independencia” presupuestaria, la búsqueda de un mercado interior de mercancías, la redistribución y la ampliación de competencias, entre otros aspectos, han contribuido a modificar esa imagen. Las acciones divergentes y convergentes de los estados miembros y las realidades sociales, económicas (la creación del euro, por ejemplo), políticas y militares se reflejan en los cambios de concepción de terceros respecto del bloque europeo.

4) Por último, han de plantearse las cuestiones relacionadas con la extensión geográfica —y en sentido operativo también geoeconómica— de la Unión Europea. La historia pone de manifiesto un amplio número de cuestiones y de problemas que las sucesivas ampliaciones registradas en el pasado —y lógicamente las que se lleven a cabo del futuro— han planteado. Así, su desarrollo se ha visto como la continua búsqueda de equilibrios entre los deseos —¿o necesidades?— de profundización hacia el interior y los problemas que ocasionan los nuevos miembros.

La aplicación operativa de los conceptos anteriores tiene su reflejo en los distintos períodos en que suele dividirse la trayectoria de la Unión y que, en grandes líneas, coinciden con las fechas de los grandes tratados. a) el período que comprende desde 1957 (Tratado de Roma) hasta 1985 (Acta Única), aunque para efectos prácticos debe considerarse importante 1970, dado que a partir de esa fecha puede hablarse de “independencia” presupuestaria; b) el período 1985-1992 (Tratado de Maastricht), y

* *Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Alcalá, España, y becaria de investigación de la Comunidad de Madrid de la misma Facultad < miguelangel.diaz@alcala.es >, < penelope.gonzalez@univ.alcala.es >.*

c] el lapso posterior en el que destaca el Tratado de Amsterdam, especialmente importante por sus efectos en la política exterior y de seguridad común.

• Desde la perspectiva de las relaciones exteriores del bloque europeo resulta imprescindible una lectura del Tratado de Roma. Por desgracia no es posible realizar en este trabajo comentarios amplios de su articulado por lo que sólo se destaca lo siguiente:

1) La ausencia en el articulado, así como en las tradicionales exposiciones de motivos, de referencias a las relaciones internacionales. La definición de objetivos es bien explícita; se trata de finalidades económicas. Claro es que con importantes repercusiones en las actividades externas de los estados miembro (como la limitación de su soberanía en materia de política comercial).

2) La definición de actuaciones de la Comunidad que pueden clasificarse en: a) aspectos claramente comunes (unión aduanera, política comercial común); b) aspectos "comunitarizados", esto es, que responden a intereses fundamentales de alguno de los estados miembro y que se hacen comunes (políticas agrícola, de transporte, de competencia o asociación con los países y territorios de ultramar), y c) instrumentos comunes (coordinación de políticas económicas, Fondo Social Europeo, Banco Europeo de Inversiones).

3) En las relaciones exteriores operativas priman los aspectos comerciales. En esta etapa da inicio la construcción de la que se ha denominado "pirámide" de preferencias especialmente en materia arancelaria. La pirámide se caracteriza por conceder una base más amplia a los países y territorios con los que los miembros de la Comunidad tienen mayores intereses. Por otro lado, el Tratado distingue: a) países y territorios de ultramar que mantienen con estados miembro "relaciones particulares"; b) acuerdos internacionales; c) organizaciones internacionales, y d) terceros países. En su aplicación se llega a constituir una red de acuerdos de asociación, libre comercio o cooperación, los cuales utilizan como instrumento principal las reducciones arancelarias y, en un ámbito menor, las ayudas financieras del Fondo Europeo de Desarrollo.

• El período 1970-1985 presenta, desde la perspectiva de este artículo, características especiales. Aun con fases de "europeísmo" (expresión que hizo fortuna), el proyecto europeo salió reforzado en varios órdenes:

1) La existencia de un presupuesto comunitario con una asignación de ingresos propios, lo cual permitió iniciar o apoyar nuevas y más importantes tareas para la Comunidad. Ciertamente que las diferencias entre los estados miembro impulsan los actos comunitarios en direcciones muy distintas.

2) El convencimiento de la imposibilidad de resolver las crisis económicas de la época en forma aislada por cada país. Resulta evidente que con ello se logró una mayor profundización en la cooperación y la integración europeas.

3) El papel muy destacado de las sentencias del Tribunal de Justicia comunitario que tiene su reflejo en la vertiente exterior. En efecto, al lado de una serie de principios dignos de ser recordados en toda la historia de la integración europea (la no discriminación, el reconocimiento mutuo y la proporcionalidad) se perfila el paralelismo (simetría) de las competencias internas y

externas de la Unión. Como ha observado Martín Burgos, "hasta entonces no se había puesto en tela de juicio la tesis de la atribución explícita". Esto es, que la Unión Europea sólo podría actuar en relaciones exteriores en los ámbitos en que así lo declararan explícitamente los tratados. El nuevo principio permite que la Unión Europea pueda comprometerse con terceros países mediante acuerdos o convenios cuando los mismos resulten necesarios para la realización de alguno de sus objetivos.

4) La extensión geoeconómica del Mercado Común inicial con la presencia primero de tres países de la Asociación Europea de Libre Comercio, AELC (el Reino Unido, Irlanda y Dinamarca) y en dos fases posteriores de países del sur de Europa (Grecia, Portugal y España) hasta llegar a los 12.

5) Se mantiene el predominio (aunque no la práctica de cuasi-exclusividad) de lo comercial en las relaciones con terceros países. En ellas se encuentran diferentes instrumentos y prioridades: los países africanos, del Caribe y del Pacífico, ACP; los mediterráneos; los de América Latina y Asia; los del Este Europeo; los de la AELC; Estados Unidos, y Japón y los países del GATT. Su análisis pormenorizado se saldría de los límites de estas consideraciones.

El período que inicia en 1985, sobre todo a partir de 1992, se ha definido como el de "recreación" de la Unión Europea. El Acta Única de 1985 incorpora al tratado de 1957 nuevos ámbitos, como la investigación y el desarrollo tecnológico, el ambiente y la cohesión económica y social. A ellos se uniría el reconocimiento oficial de ciertas formas de cooperación política intergubernamental que se precisarán más adelante. Se iniciaría también un proceso de reformas institucionales que traería consigo una mayor participación del Parlamento en la toma de decisiones. El proceso que comienza en 1985 se amplía en 1997 y 1999 (cuando entra en vigor el Tratado de Amsterdam) y en él siguen predominando objetivos de carácter económico, si bien reformulados de manera más actualizada que en los del Tratado de Roma (desarrollo económico equilibrado de las actividades económicas, crecimiento sostenible y no inflacionario, convergencia económica). Al mismo tiempo, empero, la Unión Europea evoluciona desde el Tratado de Roma, en materia de política exterior y de seguridad común, hasta llegar a la formulación de disposiciones específicas que se deben precisar con un análisis mínimo de los acuerdos de cooperación exterior. La cooperación política europea de principios de los años setenta la han descrito autores como Fernández Liesa en los siguientes términos: "Un conjunto de normas prácticas, procedimientos, mecanismos, órganos y obligaciones de carácter interestatal *sui generis* que, funcionando sobre la base del principio del consenso atenuado y codificado en un tratado internacional, utilizan todos los estados miembro de la Unión fuera del sistema comunitario, pero en coherencia e interacción con él para alcanzar el objetivo de elaborar una política exterior europea".¹

Tras una primera —y atenuada— definición en el Acta Única de esta política ("Las partes contratantes miembros de las

1. C. Fernández Liesa, *Las bases de la política exterior europea*, Tecnos, Madrid, 1994.

Comunidades europeas se esforzarán en formular y poner en práctica una política exterior europea”), el Tratado de Maastricht establece una nueva estructura organizativa del proyecto de integración europea. Con él ha hecho fortuna la imagen de los “tres pilares”: uno, el consolidado desde su nacimiento, es la Unión, mientras que los otros dos suponen intentos de cooperación intergubernamental en materia de política exterior y seguridad común (PESC) y de cooperación policial y judicial en materia penal. No extraña que los acuerdos internacionales que se realizan tras esa fecha —y el de México es un buen ejemplo— reflejen este cambio.

No debe olvidarse que estas modificaciones y en particular el intento de conseguir la Unión Económica y Monetaria han convertido a la misma en una de las principales —si no la principal— potencias comerciales del mundo, que supone para muchos países un polo de crecimiento alternativo de sus economías. Esto lo realiza la propia Unión, que se ha propuesto promover sistemas comerciales más libres, apoyando tanto los mecanismos multilaterales como las ventajas que los países puedan obtener en el espacio comunitario.

En resumen, como lo señala B. Sánchez Santana, en la actualidad “el creciente papel que la Unión tiene en la economía mundial ha dejado de ser exclusivamente de socio comercial, convirtiéndose también en interlocutor privilegiado en la política internacional impulsando una defensa constante de los derechos humanos”.² En definitiva, la Unión tiende a combinar principios uniformes en su política comercial exterior pero a la vez pretende fortalecer la seguridad comunitaria, el mantenimiento de la paz, la defensa de los derechos humanos y los principios democráticos.

Es más fácil comprender así la evolución de los acuerdos con México. Sus fechas de realización, 1975, 1991 y 1997, corresponden a sendas etapas: el predominio casi absoluto de lo comercial el primero, el inicio de la política de cooperación el segundo y una conjunción de economía y políticas exteriores el tercero.

UNA SÍNTESIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA

Una de las consecuencias de la política de inserción de México en la economía mundial de los dos últimos decenios es haber permitido a economistas extranjeros un mejor conocimiento de las realidades de ese país. Los estudios de la OCDE, del sistema GATT-OMC o del FMI, junto a una abundante colección de trabajos de profesionales, hacen posible, lógicamente con precauciones, trazar líneas cronológicas descriptivas de la economía y el comercio mexicanos (y en algunos casos de los hechos políticos), similar al que los autores han llevado a cabo para la Unión Europea. De esta forma se consigue delinear un marco razonable para el análisis de los acuerdos objeto de las

presentes reflexiones. El año clave para marcar el comienzo de esa política es 1982.

El crecimiento económico de México en los 25 años siguientes a 1950 fue de 6.4% anual, con una tasa de aumento de la población de 3.5%, lo que hacía que la renta real se incrementase en 2.9%. Otros indicadores —la deuda pública externa o el déficit del sector público expresados en porcentajes del PIB— eran razonables. Las medidas emprendidas en los setenta y “un sentimiento creciente de prosperidad tras el descubrimiento de un gran yacimiento de petróleo”, llevaron, en palabras de un informe del GATT, a “políticas enérgicas de gastos públicos financiados mediante déficit presupuestarios y expansión monetaria, así como por la banca extranjera con créditos a tipos de interés reales bajos e incluso negativos”. El resultado “fue la desestabilización de la economía, con grandes aumentos de la inflación y del déficit de la cuenta corriente. En 1976 se produjo la primera devaluación del tipo de cambio desde 1954. Se establecieron las restricciones a las importaciones y se eludieron los controles internos recurriendo al endeudamiento privado con el exterior”.³

En 1981 el gobierno decidió aumentar el endeudamiento público exterior. En agosto del año siguiente, ante la caída de los precios del petróleo, la recesión económica mundial, la subida de los tipos de interés y la escasez de capital privado en los mercados internacionales, México anunció que no podía hacer frente al pago de su deuda, circunstancia que dio origen a múltiples reacciones —y a una amplia literatura al respecto—, de las que interesa destacar que las autoridades abandonaron el modelo existente de crecimiento hacia dentro y sustitución de importaciones, abriendo una etapa de mayor impulso a las exportaciones. A partir de 1985 se introdujeron nuevas medidas para alcanzar la estabilización. Se parte de la idea de que realmente no basta corregir los desequilibrios fiscales o externos, sino que además deben atacarse las fuentes de la inflación. En este orden, se precisa contar con reservas internacionales suficientes y con superávit en cuenta corriente. El programa que se inició en 1987 buscaba: a) sanear las finanzas públicas; b) aplicar una política monetaria restrictiva; c) corregir la inercia de aumento salarial; d) controlar los precios, y e) llegar a una apertura comercial. Para ello era preciso emprender un amplio conjunto de reformas estructurales que se resumen a continuación:

1) En cuanto a las finanzas públicas, se pretendía mantener un estricto control de los gastos del gobierno federal, una política realista de precios y tarifas públicas y una compactación del sector público con enajenación de empresas paraestatales.

2) En materia de deuda externa, se asociaba la reducción de la inflación con un descenso de la transferencia neta de recursos hacia el exterior. De ahí las negociaciones con bancos comerciales, el Club de París, el FMI o el Banco Mundial para reducir el saldo de la deuda externa. Tras las negociaciones, el nivel de transferencias disminuyó 3% del PIB y México pudo obtener nuevos créditos, fomentándose la repatriación de capitales y la atracción de inversiones extranjeras.

2. B. Sánchez Santana, *Las relaciones de la Unión Europea y México en una economía global*, tesis de maestría, Instituto Ortega y Gasset, Madrid, 1998.

3. GATT, *Examen de las políticas comerciales: México*, Ginebra, 1993.

3) En lo referente a la política monetaria, el banco central buscó evitar movimientos bruscos del tipo de cambio por medio de políticas crediticias restrictivas. A la vez, se facilita cierto tipo de intermediación financiera que permitiera responder a las necesidades de inversión.

4) También se emprendió una importante reforma financiera que por un lado destacó el papel de la innovación financiera y por otro el fomento de una banca de desarrollo que apoyara una industrialización basada en el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas (PYME).

5) La liberalización comercial y el fomento de las exportaciones entrañó el impulso de la industrialización y la expansión del comercio exterior. Se buscaba diversificar las relaciones comerciales por medio de un sector exportador competitivo que pudiera penetrar y permanecer en los mercados exteriores, a la vez que se preconizaba una promoción selectiva de importaciones.

Las nuevas estrategias de desarrollo se basaban en las siguientes premisas: a) desarrollo de la oferta de bienes básicos; b) fortalecimiento selectivo de la industria de bienes de capital para aumentar el grado de integración de la producción nacional; c) vinculación de la oferta industrial con el exterior impulsando aquellas ramas con capacidad de generación neta de divisas; d) creación de una base tecnológica propia para fortalecer el desarrollo industrial, y e) aprovechamiento de la participación directa del Estado en áreas estratégicas para la reorientación y el fortalecimiento de ciertas ramas industriales. Resulta interesante recoger los criterios de este ejemplo claro de lo que se ha denominado “política comercial estratégica”: industrias con amplia y creciente demanda final; incorporación de recursos nacionales; generación de demanda de bienes de capital, y complementación de la cadena productiva.

Se eliminaron permisos de importación y se reestructuraron los niveles de la protección proporcionada por los aranceles para que se manifestase la influencia de la competencia exterior. En este orden, en 1987 se redujeron los aranceles en un gran número de niveles, con una tendencia que se mantuvo en años sucesivos.

En los primeros años de los noventa, en una línea de diversificación de sus mercados, México llevó a cabo una amplísima serie de negociaciones con instituciones multilaterales y sobre todo con un gran conjunto de países. Merecen destacarse los tratados con Estados Unidos y Canadá (TLCAN), Chile (Acuerdo de Complementación), Costa Rica y Centroamérica, entre otros. La nueva política comercial —con una multitud de manifestaciones en los instrumentos— incrementó la importancia del sector externo, aumentó de modo general la eficacia en la asignación de recursos y, en general, indujo dinamismo en la economía. Si se tiene en cuenta que también se tomaron medidas para liberalizar el régimen de inversiones extranjeras y que los datos globales destacados en el primer informe del GATT de 1993 eran muy positivos, no cabe duda que, en conjunto, la nueva política y sus efectos fueron acogidos de manera favorable.

En los años siguientes destaca una serie de hechos en diversos órdenes que tuvieron incidencia en el proceso de negociación de acuerdos comerciales. En una primera dimensión tienen importancia acontecimientos que han sido calificados de “polí-

ticos”. Como ha puesto de relieve J. Lecomte, cabría definirlos como “generadores de altos niveles de incertidumbre e inestabilidad”.⁴ Se incluirían aquí el estallido del conflicto de Chiapas, los asesinatos de destacados políticos y las preocupaciones manifestadas por el Parlamento Europeo respecto a los derechos humanos.

Desde un orden económico ha de destacarse la crisis financiera de diciembre de 1994 y las fases siguientes de recesión y recuperación. Como destaca el informe de 1997 de la OMC, “la apertura creciente de la economía y la dimensión de las (anteriores) reformas estructurales han facilitado la recuperación. En 1996, por impacto de un tipo de cambio más realista, se consiguió un crecimiento real de 5.1% y una disminución del déficit en cuenta corriente.”⁵ Disminuyeron las presiones sobre el mercado financiero y bajaron los tipos de interés nominales a corto plazo, así como la inflación. En pocas palabras, México mejoró su situación internacional. Las dos fechas destacadas en esta evolución son 1982 y 1994, a las que se han asociado en todos los tratados de economía internacional elementos financieros; pero las soluciones adoptadas para hacerles frente superaron el marco financiero en sentido estricto y todos los elementos que se enumeraron tendrán su reflejo en la evolución de los tres acuerdos señalados.

FACTORES DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

Un intento de comprensión de los acuerdos de cooperación contemporáneos requiere realizar una serie de consideraciones en varios órdenes que sirva para encuadrarlos. De forma muy resumida se destacan aspectos relacionados con el sistema GATT-OMC, así como planteamientos de la hoy denominada economía política internacional.

1) En la actualidad no es posible estudiar las relaciones comerciales internacionales y de gran parte de las económicas sin mencionar el sistema GATT-OMC, desde perspectivas tanto críticas como de valoración de las experiencias de integración y cooperación. No se pretende realizar una exposición completa del significado de dicho sistema, sino sólo describir los aspectos que han estimulado o condicionado en algún sentido los acuerdos entre México y la Unión Europea.

El GATT ha sido definido como un gran “mosaico” en el que pueden identificarse diversos componentes: a) por una parte, el GATT es un acuerdo multilateral que establece derechos y obligaciones a sus firmantes (países y territorios, denominados partes contratantes) en materia de política comercial; b) por otra, el GATT constituye un código de conducta que marca compromisos relativos a esas políticas comerciales (en tal sentido su his-

4. J. Lecomte, “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, Madrid, 1997.

5. OMC, *Examen de políticas comerciales: México, 1997*, y *Examen de políticas comerciales: UE, 1997 y 1998*.

toria marca intentos de hacer operativos o eficaces una serie de principios); c] en cierta medida muy específica, el GATT ha constituido una organización internacional destinada a la gestión del citado acuerdo, y d] el GATT se ha desarrollado como consecuencia de rondas de negociación organizadas desde 1947 hasta 1994.

Desde el punto de vista de los compromisos —negociados sobre una base de intereses mutuos—, cada una de las ocho rondas celebradas ha conseguido establecer protocolos arancelarios (listas de reducciones de los derechos aduaneros sobre mercancías) y diversos textos que han completado el primitivo acuerdo de 1947. Las rondas se pueden clasificar en tres categorías según la extensión progresiva de las competencias del GATT y la ampliación del dominio comercial cubierto. Así, las seis primeras (desde 1947 a 1967) se refirieron a la reducción de derechos aduaneros relativos a productos manufacturados. El segundo grupo se refirió a la Ronda de Tokio (1973-1979) que incluyó, aparte de aspectos arancelarios o relativos a tales productos, otros no arancelarios, así como varios acuerdos plurilaterales y la reforma del anterior sistema institucional. Por último, la Ronda de Uruguay (1986-1994) tuvo un alcance aún más amplio. Desde su origen, oficialmente plasmado en la declaración de Punta del Este, se plantearon diferentes posiciones respecto a las cuales se llegó con dicha declaración a ciertos compromisos: reinserción de la agricultura y de los textiles en los mecanismos de liberalización de los intercambios; elaboración de acuerdos multilaterales en nuevas áreas como las inversiones, los servicios y los derechos de propiedad intelectual, y el refuerzo del sistema institucional que llegaría en los resultados finales a la creación de una nueva organización mundial (la OMC) que incorpora en su totalidad el antiguo GATT y que es de aplicación a multitud de aspectos de las políticas comerciales de los países.

Conviene señalar aquí la participación destacada de la Unión Europea en la génesis y el desarrollo de la Ronda de Uruguay, así como en los avances posteriores de la OMC (conferencias ministeriales de Singapur, Ginebra y Seattle). Se confirma de esta forma una tendencia de los mecanismos comunitarios —lógicamente por las razones de competencia a que se han aludido, pero también por los efectos sobre las soberanías de los estados miembros— al reforzamiento de la construcción de disciplinas multilaterales. Buena parte de los instrumentos utilizados por la Unión Europea en sus relaciones exteriores de tipo comercial, desde el arancel hasta medidas de mayor complejidad (normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, etcétera) con repercusiones en las políticas comerciales y sus disciplinas reguladoras, se han visto afectadas por la creación y el desarrollo de la OMC.

Desde esta presentación mínima del sistema, en el análisis de los diversos acuerdos por examinar (tanto los directos Unión Europea-México como otros muy relacionados) se habrá de tener en cuenta tanto el momento del desarrollo como sus resultados en las normas y obligaciones del sistema GATT-OMC. En efecto, estos compromisos constituirán un conjunto de normas mínimas a las que habrán de referirse otros acuerdos, los cuales o bien profundizan en las disciplinas pactadas o abren nuevos caminos en las líneas de la cooperación internacional.

Resulta así lógico que en el orden de este análisis deba hacerse una referencia a las cuestiones relativas a la compatibilidad del sistema multilateral y abierto de comercio (así se suele definir el GATT-OMC) con los acuerdos regionales económicos. En grandes líneas, la aplicación extensiva del tratamiento de nación más favorecida, tal como se enuncia en el artículo I del GATT, impediría teóricamente a las partes contratantes del Acuerdo General o —lo que es equivalente— a los miembros de la OMC formar acuerdos comerciales regionales. En efecto, las integraciones económicas regionales suponen la existencia de lazos preferenciales entre los miembros que no se extenderán a todos.

Empero, desde su origen, en el sistema GATT se ha dispuesto una excepción: las integraciones regionales económicas que cumplan determinadas condiciones constituyen una excepción de pleno derecho a su artículo I (trato de nación más favorecida). Incluso se reconoce la contribución que integraciones más estrechas de las economías de las partes en estos acuerdos puede suponer para una expansión del comercio mundial. Ahora bien, la aplicación práctica plantea dos cuestiones: a] que el sistema GATT-OMC sólo considere dos formas de acuerdos regionales, las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio, y b] que el sistema se limite a los instrumentos de política comercial de mercancías teniendo en cuenta las diferencias en los grados de desarrollo de los participantes. De ahí que los nuevos acuerdos económicos insistan en su ampliación a órdenes distintos del comercial de mercancías regulado por el GATT-OMC y que se destaque en ellos la idea de cooperación.

2) Otras cuestiones que merecen consideración antes del análisis de los acuerdos específicos México-Unión Europea se refieren a las modificaciones más significativas que han tenido lugar en la economía mundial en los últimos años y que han expandido los campos de cooperación, a la vez que los países buscan una participación más activa en las nuevas etapas de la economía internacional: a] el desarrollo tecnológico; b] la internacionalización de la producción; c] la internacionalización del capital, y d] la extensión del proteccionismo, asociado de cierta manera a la formación de bloques comerciales.

a] A partir de los setenta puede observarse en el comercio internacional que el desarrollo tecnológico se perfila como la base de la competitividad. Una nueva escuela —la economía política internacional (EPI)— habla de un nuevo paradigma —el tecnoeconómico— que tiene en la microelectrónica y la biotecnología elementos definitorios, convirtiendo el conocimiento técnico-científico en el centro del proceso productivo de la economía mundial. Este paradigma —destaca la tesis de B. Sánchez Santana⁶— se complementa como nunca ha ocurrido antes en la historia del desarrollo económico con los que tienen lugar en ámbitos financieros y comerciales.

Las principales características de la evolución tecnológica se sitúan en innovaciones en la producción; sustitución de mano de obra, sobre todo de la que carece de especialización; obsolescencia más rápida y requerimientos de sustitución de los equipos técnicos; sustitución de materias primas no transformadas

6. B. Sánchez Santana, *op. cit.*

(minerales y agropecuarias), y requerimientos de capital (con su efecto en el endeudamiento). Una vez fortalecido el cambio tecnológico en una economía, se consolida una internacionalización productiva con una competencia entre empresas que tienen como activos principales el capital y la tecnología (multinacionalización). Como consecuencia, se ha asistido a un proceso de deslocalización y relocalización de la producción en busca de nuevas ventajas competitivas.

b] También la EPI se ha preocupado del análisis tanto de la producción como del comercio internacional, a raíz del efecto de factores asociados a la revolución tecnológica. Estudia así las especializaciones, las relaciones interindustriales, la interdependencia de los productores, las ventajas comparativas creadas (educación, tecnología, etcétera) en relación con las naturales (geografía y otras), lo que conduce a la internacionalización de la producción con una creciente interrelación entre mercados nacionales y empresas. Estos fenómenos de globalización plantean nuevas relaciones entre Estados y empresas y nuevos conceptos, como la búsqueda de organizaciones de mayor valor agregado.

c] Probablemente uno de los temas que en la economía contemporánea ha originado mayor número de trabajos es la mundialización financiera que, en grandes líneas, se refiere a la ampliación de las fuentes de financiamiento, a las nuevas gamas de productos que llevan el calificativo de financieros (innovaciones financieras) y su aplicación en mercados integrados. Un aspecto conexo —que también se refiere a la mundialización productiva— es la inversión internacional sobre la que se han producido, aparte de una amplia literatura, tensiones y discusiones internacionales.

d] El neoproteccionismo y la formación de bloques comerciales constituyen fenómenos que se han ido presentando de forma diversa en varias décadas del siglo XX. Se asocia el nombre de neoproteccionismo a las modalidades de restricciones no arancelarias al libre comercio. Buena parte de las mismas revisten formas “ocultas” que someten el comercio a alguna especie de controles fuera de mercado. El surgimiento de bloques comerciales con el otorgamiento de preferencias entre los países miembro ha dado nacimiento a las distintas maneras de neoproteccionismo, sobre todo mediante el establecimiento de reglas de origen con las que se pretende dificultar la comercialización de productos no originarios de la región.

Las interacciones en las economías contemporáneas, de empresas, de estados, de consumidores y de bloques, no pueden estar ausentes de la evolución de los acuerdos a los que se refieren los siguientes párrafos.

LOS ACUERDOS MÉXICO-UNIÓN EUROPEA

Lecomte se ha referido a tres generaciones de acuerdos de cooperación en las relaciones Unión Europea-México.⁷ La mera observación del anexo I revela la ampliación del volumen y la dimensión de tales acuerdos: Acuerdo del 15 de septiem-

bre de 1975 entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Económica Europea; Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos del 26 de abril de 1991, y Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros y los Estados Unidos Mexicanos del 8 de diciembre de 1997. A este texto se asocian el “Acuerdo interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio” entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos y la reciente celebración de negociaciones que buscan hacer operativo ese acuerdo. No se dispuso del último texto de éste al momento de redactar este trabajo, por lo que no se incluyó en el anexo.

Los textos revelan dos detalles importantes: la ampliación de los contenidos y la especialización en la competencia de la hoy Unión Europea que negocia con exclusividad en materia de comercio (y en las que es evidentemente comunidad) y de forma compartida con los estados miembros en materia de concertación política. Las principales características de cada uno de ellos se presentan a continuación.

Las relaciones diplomáticas —especialmente volcadas al mundo comercial— entre México y el entonces Mercado Común Europeo se inician a principios de los años sesenta con la apertura de una misión diplomática de México en Bruselas y la presentación de credenciales del primer embajador en marzo de 1961. A lo largo de aquel decenio en que se lleva a cabo la constitución de la unión aduanera de los primeros seis países del Mercado Común estas relaciones no difieren de modo considerable de las que se realizan con otros países. Sencillamente, la unidad de la política comercial de los seis, establecida en el Tratado de Roma, congrega en Bruselas a buen número de socios interesados en estas materias de políticas comerciales.

A fines de los sesenta y principios de los setenta se registraron modificaciones en el proceso de construcción europea. Conseguida en alto grado la unión aduanera (no el mercado interior), la Comisión (órgano fundamental aunque no exclusivo del poder Ejecutivo comunitario) busca establecer relaciones más amplias con terceros países. Es curioso recordar que en el argot comunitario, tras haberse establecido una escala de acuerdos preferenciales con los países ACP y los mediterráneos, se comienza la aplicación de los SGP en los países ALA (América Latina y Asia). Por su parte, México busca atemperar su “especial relación” con Estados Unidos, amenazada por diversas medidas proteccionistas. Para México, que entonces no era parte contratante del GATT, resultaba de especial interés que se le concediese el trato de nación más favorecida en sus relaciones con el Mercado Común Europeo para los supuestos previstos en el Acuerdo General (derechos aduaneros y también otros gravámenes, impuestos internos, tránsito de mercancías, reglamentaciones de aplicación a la venta, la compra, el transporte, etcétera). En el Acuerdo se realiza también una adaptación del resto de las disposiciones del GATT. En opinión de los autores, hay una sutil diferencia con otros textos comparables puesto que se mencionan en él “productos y servicios” y se realiza además una mención a “divisas y pagos”. Por otro lado, la aplicación de la cláusula de nación más favorecida no resulta incompatible con las ventajas

7. J. Lecomte, *op. cit.*

que México y la Comunidad pudieran conceder a otras partes al amparo de las excepciones permitidas por el Acuerdo General y que se manifiestan de forma especial en la existencia de un "protocolo relativo a negociaciones comerciales entre países en desarrollo", del que por cierto formaba parte España.

En el artículo sexto se establece una Comisión Mixta, compuesta por representantes de la Comunidad y de México y para la cual se pactan una serie de objetivos. Entre ellos algunos tan tradicionales como el examen de los obstáculos que dificultan el intercambio comercial y los medios para superarlos o las vías para favorecer la mayor cooperación comercial y económica. Pero se abren nuevas formas al indicar como objetivos la mejora en la cooperación entre los empresarios de las dos partes, la identificación de sectores y productos que pudieran ampliar los intercambios y la creación de condiciones favorables a la cooperación.

A pesar de la falta de estudios econométricos adecuados, existe una generalidad doctrinal en el reconocimiento de lo limitado de los resultados del Acuerdo. No se logró el equilibrio de las corrientes comerciales ni México renunció —desde la óptica europea— a la aplicación de medidas consideradas proteccionistas. Además, el Acuerdo tenía un alcance técnico muy limitado en lo que se refiere a la incorporación de instrumentos negociados en el GATT sobre medidas no arancelarias, las cuales se negociaban precisamente en los años setenta (Ronda de Tokio).

Un amplísimo conjunto de circunstancias sociales, económicas y políticas de las dos partes del Acuerdo de 1975, manifestados desde principios de los ochenta, certificó sus limitaciones para hacer frente a los problemas que surgían. Lógicamente, desde la perspectiva mexicana, hay que hacer una referencia a la crisis de la deuda en 1982 y las formas de combatirla. Literalmente, México se abre al mundo y en ese orden deben destacarse dos hechos: la integración al GATT (que haría inútil el contenido del anterior Acuerdo) y el inicio de las negociaciones con Estados Unidos a fin de llegar a un acuerdo regional de liberalización comercial. La Comunidad Europea, apenas salida de la crisis de los setenta, con reformas institucionales de importancia (el Acta Única de 1986), buscaba, aun a falta de precisiones importantes en su política, una mayor seguridad para sus inversionistas y en cierta forma equilibrar el predominio de Estados Unidos. De ahí la gestación de un nuevo acuerdo que se firmaría en 1991.

Los procesos de apertura comercial y de liberalización económica habían convertido al mercado eurocomunitario en un área de importancia para las exportaciones mexicanas y las inversiones hacia este país. Todos estos factores se reflejan en el nuevo Acuerdo. En él se abordan cuestiones como la doble tributación, la cooperación industrial, la promoción de inversiones y coinversiones, el desarrollo tecnológico, la propiedad intelectual y un amplio conjunto de temas que se enumeran en el anexo I.

Este acuerdo se ha comparado en varios sentidos con los que la Comunidad firmaba por esa época con otros países latinoamericanos. Así, a estos acuerdos se les ha calificado de "tercera generación", esto es, que incluyen criterios políticos como base de la cooperación y que no sólo cubren aspectos comerciales sino también otros relacionados con la cooperación económica, científica y técnica, como exigía el desarrollo de la época. Pues bien,

el firmado con México es de "tercera generación" especial, pues es el único que no contiene la "cláusula democrática" que condiciona la cooperación al respeto de ciertos principios, cuestión ésta que se debatirá ampliamente en el Acuerdo de 1997.

En la justificación del Acuerdo se hace una referencia a aspectos políticos diversos y en cierta medida de discutible coherencia (el diálogo entre el Grupo de Río y la Comunidad, la reforma y la modernización económica de México, la contribución al desarrollo de las relaciones económicas internacionales o la consideración del hombre como beneficiario de la cooperación, por cuya razón "debe promoverse el respeto de sus derechos"), lo que al parecer respondía a la decisión salomónica de que en dicha justificación cada parte expresara lo que más pudiera convenirle.

El objetivo fundamental del Acuerdo se encuentra en el artículo 1 que está redactado de forma poco habitual hasta entonces, pues en él se dice que "ambas partes se comprometen a dar un renovado impulso a su relación", aunque no se valora lo pasado pero sí se amplía la enumeración de temas ("inversiones, finanzas y tecnología") en el campo tradicional del comercio recíproco. El Acuerdo se estructura en seis capítulos principales que agrupan la cooperación económica (artículos 2 a 10), la comercial (artículos 11 a 18), la científica y técnica (artículos 19 a 22), la relativa a la cooperación en una pluralidad de ámbitos (artículos 23 a 38), la institucional (artículo 39) y aspectos técnicos de los acuerdos (artículos 40 y 41).

Debe destacarse que el Acuerdo es no preferencial y que conforme a la nueva condición mexicana respecto al Acuerdo General, ambas partes reafirman sus compromisos en el marco del GATT. Parece importante la relación de ámbitos de cooperación que el artículo 2.2 señala (industria, propiedad intelectual, transferencia de tecnología, agroindustria, piscicultura y pesca, planificación energética y utilización de la energía, protección del ambiente, gestión de los recursos naturales, servicios y la información sobre temas monetarios). También son destacables las formas en que se llevará a cabo la cooperación (creación de empresas conjuntas, constitución de redes de operadores económicos, etcétera), las cuales exigirían un estudio específico para llevar a cabo una evaluación correcta una década después de la firma.

Desde la perspectiva comercial, el Acuerdo resulta mucho menos preciso que el anterior, lo cual se debe a la aplicación implícita de las reglas pactadas en el GATT. Sólo en algún orden técnico (los casos de investigaciones de *dumping* o la importación temporal de mercancías) se hacen explícitos compromisos específicos. El resto de las líneas de cooperación que cubren, en frase de Lecomte, "la práctica totalidad de las áreas conocidas (turismo, cultura, administración pública, etc.)",⁸ adolece de una carencia de definición específica de los medios para hacer operativos compromisos genéricos.

Las mayores críticas que ha recibido el Acuerdo se encuentran por el lado mexicano en la falta de precisión de los medios que permitan mejorar el acceso de México al mercado europeo y por el lado comunitario en la ausencia de un marco jurídico que garantice la protección de inversiones europeas en ese país. En

8. *Ibid.*

todo caso, los estudios a los que se ha tenido acceso no permiten llegar a la conclusión de que el Acuerdo diera lugar a una diversificación de las transacciones comerciales.

El Acuerdo de 1991 tenía un período de vigencia de cinco años, debiendo finalizar en 1996, pero desde antes de su conclusión las partes externaron su voluntad de negociar un nuevo acuerdo político, comercial y económico. Varias razones de todo orden justificaban esta actitud: a) la nueva crisis económica; b) el efecto real del TLCAN; c) la novísima filosofía organizativa de la Unión Europea, y d) los problemas políticos mexicanos que provocaron una fuerte reacción inicial del Parlamento europeo y que haría de la cuestión del respeto a los derechos humanos uno de los puntos clave de la negociación. Resulta así interesante llamar la atención sobre el propio proceso negociador, cuyos pormenores se salen de los límites de este trabajo.

El Acuerdo constituye para las dos partes un ambicioso proyecto bien estructurado en los tres campos (político, económico y de cooperación) que se incluyen en su título. Considérenseles a continuación:

1) Las dos partes acuerdan institucionalizar un diálogo político basado en la adhesión a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales. Para ello, el Acta Final contiene una declaración conjunta que destaca los objetivos de establecimiento de lazos de solidaridad y de fomento de un clima de comprensión y tolerancia entre los pueblos y culturas. En el diálogo se abordarán temas de interés común y se abrirán nuevas formas de cooperación. El mismo se llevará a cabo mediante contactos, intercambios de información y consultas —en un lenguaje que recuerda los mecanismos de cooperación política existentes en la Unión Europea—, señalándose también la institucionalización de un diálogo parlamentario.

2) En materia de cooperación el Acuerdo presenta un amplio espectro de áreas, añadiendo a las presentes en el Acuerdo de 1991 otras como la relativa a la superación de la pobreza y a los refugiados, la protección de datos o el sector audiovisual. La Unión Europea se asegura el trato nacional en materia de servicios financieros y propiedad intelectual. México busca —entre otras cosas— un financiamiento de proyectos adecuado a sus circunstancias. En ese orden se menciona la gestión del Banco Europeo de Inversiones en México.

3) El objetivo del Acuerdo respecto a la liberalización comercial es el establecimiento de un marco de fomento de los intercambios de bienes y servicios, incluyendo la liberación bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del intercambio, y teniendo en cuenta la sensibilidad de algunos de tales productos y servicios y siempre en conformidad con las normas de la OMC. En un acuerdo llamado interino, cuya primera realización dio término en 1999, se convino en negociar medidas concretas para la liberación bilateral, progresiva y recíproca de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes. Así se incluirán asuntos como la cobertura y un período transitorio, los derechos de aduana, las restricciones cuantitativas, medidas *antidumping*, las medidas de salvaguardia, el trato nacional, incluyendo la prohibición de discriminación fiscal, las reglas de origen y la cooperación aduanera. Lógicamente el Acuerdo incorpora los resultados de la

Ronda de Uruguay. México y la Unión Europea se concederán beneficios bilaterales en los siguientes sectores: contratación pública y competencia y propiedad intelectual y se emprenden las negociaciones para conseguir la liberalización del comercio de servicios y de los movimientos de capital y pagos.

Las primeras reacciones al Acuerdo de 1997 manifestaban que para ambas partes éste era el más ambicioso negociado hasta esa fecha en las distintas materias que lo componen. La Unión parte de la idea de que en el futuro México desempeñara un papel importante para la consolidación de su política exterior respecto a América Latina por medio de sus relaciones económicas, políticas y de cooperación, además de realizar una función de intermediación en el mercado de América del Norte. Por su parte, México, aparte de diversificar sus exportaciones, ha buscado abatir las barreras arancelarias y no arancelarias para sus productos de uno de sus más importantes socios comerciales.

B. Sánchez Santana señala que “con la política comercial, la política exterior y la política de cooperación al desarrollo, la Unión Europea tiende a tener una presencia global, tanto económica y política, por lo que aquellos países que defienden su derecho a resolver problemas internos, ya sean políticos, económicos o sociales, y quieran negociar un acuerdo con la Unión, sea de carácter económico o de cooperación, forzosamente tendrán que aceptar la cláusula de principios democráticos, donde la Unión podrá emitir un juicio sobre la política del país. El Estado-nación, quizá el actor más importante de la naciente economía política global, deberá dejar de lado la defensa de su soberanía nacional para tener acceso a los beneficios de la globalización: intercambio comercial, flujos financieros y transferencia de tecnología, a cambio de que modifique su interés nacional (repercusiones en la soberanía)”.⁹

Un análisis muy preliminar de este nuevo Acuerdo revela la dificultad de valorarlo según los métodos tradicionales aplicables a los temas comerciales, esto es, mediante la estimación de los efectos de creación y desviación de comercio. En el futuro posiblemente sea necesario conseguir nuevos métodos que consideren los aspectos más complejos que poco a poco la realidad ha ido introduciendo. Este número de *Comercio Exterior* examina desde una perspectiva sectorial y nacional la realidad de unas relaciones económicas. Actualmente, estas últimas se inscriben en un entorno mucho más amplio que el de principios de los años setenta.

OTROS ACUERDOS CON INFLUENCIA EN LAS RELACIONES UNIÓN EUROPEA-MÉXICO

Aunque la simple enumeración de acuerdos entre la Unión Europea y México pone de manifiesto que la cooperación se ha extendido a sectores específicos (textiles y bebidas espirituosas como los más significativos), este apartado dedica varias consideraciones a los acuerdos firmados por México con Estados Unidos y Canadá (TLCAN) y por la Unión Europea con el Mercosur. En cierto sentido, estos acuerdos constituyen

9. B. Sánchez Santana, *op. cit.*

elementos que han marcado la evolución de las relaciones México-Unión Europea y que en buena medida han mejorado los acuerdos anteriores. Así, por ejemplo, el Acuerdo de 1997 supone una notable ampliación de textos anteriores, aunque ciertos aspectos (ambiente, servicios financieros, etcétera) ya se habían incluido en el TLCAN (véase el anexo 2).

El TLCAN es considerado como “algo más” que un simple acuerdo destinado a la creación de una área de comercio libre. En términos muy actuales puede decirse que “constituye un diseño institucional de reforzamiento de los derechos de propiedad y de reducción de los costos de transacción para las inversiones y el comercio procedente de cada una de las partes”. En su aspecto más general, el Acuerdo supone el compromiso de México de llevar a cabo un proceso de liberalización gradual de su mercado. En él se incluyen aspectos tradicionales como los aranceles, las barreras no arancelarias y las restricciones cuantitativas, pero además —debe recordarse que el Acuerdo se negociaba de manera paralela a la Ronda de Uruguay— se adquirieron compromisos en materia de compras públicas, inversiones, servicios o derechos de propiedad intelectual. También se asocian dos acuerdos de cooperación que se refieren a ambiente y mano de obra, precisamente dos cuestiones sobre las que el desarrollo de la OMC insistiría más adelante.

El Acuerdo establece un calendario para las reducciones arancelarias: unas se efectuarían a comienzos de 1998 y otras a principios de 2003, si bien la liberalización específica en el sector automovilístico ha de ajustarse a otros ritmos. Precisamente uno de los aspectos que deben estudiarse a fondo en las nuevas relaciones comerciales Unión Europea-México ha de ser el análisis sectorial de los accesos a los mercados. La aplicación de normas de origen y normas de valoración en aduana consideradas favorables para los países del TLCAN han sido una preocupación y ocupado buena parte de las negociaciones técnicas del acuerdo comercial de 1999.

La importancia final del TLCAN se destaca en el informe de 1997 de la OMC sobre política comercial mexicana.¹⁰ Se considera que el Tratado se ha convertido en la piedra angular de la política comercial mexicana. En especial, se ha acentuado la relación con Estados Unidos, aunque también ha favorecido la reestructuración de los sectores productivos mexicanos.

No extraña que el bloque europeo considerase que el TLCAN podría afectar a las empresas europeas en la medida en que la desaparición de los aranceles podría dar lugar a un desplazamiento de productos europeos por estadounidenses. En 1993-1994 se calculaba que este desplazamiento sería probablemente mayor en los productos donde se registraran mayores diferencias arancelarias respecto a las nuevas cotas que se establecían para productos norteamericanos. De ahí que antes del nuevo Acuerdo de 1997, la Comisión de la Unión Europea propusiera una nueva estrategia para no perder la presencia europea en el mercado mexicano. Así, en la negociación y el desarrollo del texto de 1997 y sobre todo en la formulación del Acuerdo interino sobre temas comerciales y su reciente operatividad —o al

menos como una de las líneas directrices de las mismas— pesó de manera especial la “competencia” del TLCAN y sobre todo las realidades que apoyaba y generaba.

Para los efectos del presente análisis resulta también destacable el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros y el Mercado Común del Sur y sus Estados Partes de 1995 porque: a) incluye los elementos “políticos” que contiene el Acuerdo México-Unión Europea de 1997; b) se dirige al establecimiento de una cooperación comercial mediante la posible creación de un área de libre comercio, precisamente entre dos instituciones que así se definen, y c) la estructura formal (la clasificación bajo la rúbrica de títulos) y muchos de los conceptos expresados en los dos Acuerdos son idénticos.

Existe, por supuesto, una diferencia fundamental. Por sus propias limitaciones institucionales el Mercosur no puede traspasar apenas los límites de la economía, mientras que los Estados Unidos Mexicanos constituyen una nación soberana que tiene una presencia internacional en órdenes de mayor amplitud. También en ese sentido, las cláusulas políticas son necesariamente más discutidas. Por otro lado, en consonancia con lo anterior, el Acuerdo con el Mercosur no tiene compromisos en materia de liberalización de pagos, aunque su experiencia haya sido aprovechada en puntos diversos del Acuerdo con México (cooperación en materia de estadísticas y presencia del Banco Europeo de Inversiones como las más significativas).

Se tiene la impresión, así, de que los acuerdos que ha establecido la Unión Europea en su historia intentaron responder a las situaciones vigentes en el momento de negociar cada uno de ellos. Al parecer, el pactado con el Mercosur inauguraba cierta forma de relación que el Acuerdo México-Unión Europea de 1997 amplía.

CONSIDERACIONES FINALES

Este repaso limitado de los aspectos más generales de los acuerdos debe completarse con un estudio de los efectos en las relaciones de los países participantes. De esta forma se distingue una serie de rasgos que se exponen a continuación.

1) Hay una evidente correlación entre las situaciones económicas, sociales y políticas de las partes y el texto de los acuerdos. Parece evidente que ciertos momentos de la reciente historia mexicana y también de la comunitaria tienen su reflejo en los acuerdos. La “conversión” hacia la apertura comercial de México y la evolución institucional de la Unión Europea se manifiestan en los tres tipos de acuerdos que pasan desde lo comercial hacia la consideración de elementos de naturaleza política.

2) Se encuentra una especie de deseo de reflejar las nuevas situaciones de la economía y de institucionalización de las relaciones económicas. El acuerdo de 1975 tenía que referirse necesariamente a aspectos que se cubrían con el GATT, al que México no pertenecía, y así lo muestran las descripciones pormenorizadas de los instrumentos de política comercial. El de 1991 expresa disciplinas adicionales a las ya consentidas en virtud del Acuerdo General. El de 1997 recoge diversas ampliaciones de-

10. OMC, “Examen de las...”, *op. cit.*

rivadas tanto de la creación de la OMC y de su funcionamiento como de la existencia de diversas relaciones bilaterales (Estados Unidos-México y las redes de acuerdos bilaterales de la Unión Europea y del propio México).

3) También debe especificarse la tendencia hacia la constitución de marcos amplios que en ocasiones plantean problemas de operatividad. Probablemente los objetivos se presentan con amplitud, lo que hace fundamentales los trabajos de los órganos institucionales que se crean para examinar su aplicación. No se dispone de todos ellos, lo que impide llevar a cabo un examen *ad hoc*.

4) Las evaluaciones cuantitativas de los acuerdos, desde el punto de vista sectorial o de los efectos, habrán de tener cada vez en mayor consideración los aspectos cualitativos. En este orden, el examen del incremento de lo cualitativo en los Acuerdos México-Unión Europea resulta muy significativo. 

Bibliografía

- Allen, D., y C. Hill, *The Changing Context of European Foreign Policy*, Routledge, Londres, 1994.
- Alonso Rodríguez, J.A., y G. Angulo, "El sistema español de cooperación al desarrollo", en J.A. Nieto, "La economía española ante la Unión Monetaria Europea", *Síntesis*, Madrid, 1997.
- Angulo Parra, C., y E. Fernández, "México: Maquiladoras and NAFTA beyond Year 2000", 1994.
- Arnaud, V.G., *Mercosur, Unión Europea, NAFTA y los procesos de integración regional*, Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1996.
- Barnet, R., y J. Cavanagh, *Global Dreams. Imperial Corporations and the New World Order*, Touchstone, Simon and Schuster, Nueva York, 1994.
- Blanco, H., *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.
- Bourrinet, J., y M. Torrelli, *Las relaciones exteriores de la Comunidad Económica Europea*, Fondo de Cultura Económica, 1989.
- Brittan, L., "Los retos de la política comercial común". *Información Comercial Española*, núms. 744-745, 1995.
- Bulmer-Thomas, V., "Regional Integration in Latin America since 1985: Open Regionalism and Globalisation", en El Agra, *Economics Integrations Worldwide*, 1997.
- Carlnaes, W., "European Foreign Policy: The EC and Changing Perspectives in Europe", Sage, Londres, 1994.
- Chacon, M., "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, Madrid, 1997.
- Clavijo, F., y S. Valdivieso, "La política industrial de México 1988-1994", en *La industria mexicana en el marco mundial*, Fondo de Cultura Económica, 1994.
- Coleman, W., y G. Underhill, *Regionalism and Global Economic Integration: Europe, Asia and the Americas*, Routledge, 1998.
- Comunidades Europeas, "Orientaciones para el fortalecimiento de las relaciones entre la Comunidad y América Latina", 1984; "Unión Europea y el comercio mundial", 1986; "Sectoral and Trade Barriers Database-Mexico", 1997, e "Informe sobre la ayuda financiera técnica y la cooperación económica con los países en vías de desarrollo de Asia y América Latina", 1998.
- Díaz Mier, M.A., A.M. Ávila, y J.A. Castillo, *La política comercial exterior de la Unión Europea*, Pirámide, Madrid, 1997.
- Díaz Mier, M.A., y P. González del Río, *Algunas notas sobre las relaciones exteriores de la UE*, Universidad de Extremadura, 1999.
- Dougherty, J., y R. Pfaltzgraff, *Teorías en pugna en las relaciones internacionales*, GEL, Buenos Aires, 1993.
- Dresser, D., "Post-NAFTA Politics in Mexico", en C. Wise (ed.), *The Post-NAFTA Political Economy*, Pennsylvania University Press, Pennsylvania, 1998.
- El Agra, A., *Economic Integration Worldwide*, McMillan, Londres, 1997.
- Fenet, A., y A. Sinay-Cytermann, "Union Europeenne: integration et cooperation", Presses Universitaires de France, París, 1995.
- Fondo Monetario Internacional, "Speculative Attacks and Currency Crisis: The Mexican Experience", 1995; "The Mexican Peso Crisis: Overview and Analysis of Credibility Factors", 1996, e "International Capital Markets", desde 1994.
- Freres, C., "La cooperación al desarrollo bilateral de la Unión Europea en América Latina", AIETI, Madrid, 1997.
- Gilpin, R., *La economía política de las relaciones internacionales*, GEL, Buenos Aires, 1993.
- Globerman, S., y M. Walker, *El TLC: un enfoque trinacional*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.
- GonzálezAlonso, N., *Política comercial y relaciones exteriores de la UE*, Tecnos, Madrid, 1998.
- Grien, R., *La integración económica como alternativa inédita para América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.
- Grilli, E., *The European Community and the Developing Countries*, Cambridge University Press, 1993.
- Gruben, W.G., y J.H. Welch, "Is NAFTA Economic Integration?", *Economist Review*, Banco de la Reserva Federal de Dallas, segundo trimestre de 1994.
- Heath, J., "The Impact of Mexico's Trade Liberalization", en C. Wise (ed.), *The Post-NAFTA Political Economy*, Pennsylvania University Press, Pennsylvania, 1998.
- Hufbauer, G.C., y J. Schott, *North American Free Trade: Issues and Recommendations*, Institute for International Economics, Washington, 1992.
- ___, *NAFTA: An Assessment*, Institute for International Economics, Washington, 1993.
- ___, *Western Hemisphere Economic Integration*, Institute for International Economics, Washington, 1994.
- Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, Madrid, 1997, y *La negociación de un acuerdo comercial UE-México*, Madrid, 1998.
- Jordan Galduf, J.M., "Comercio y política comercial de la UE", *Información Comercial Española*, núms. 744-745, Madrid, 1995.
- Jovanovic, M., *International Economic Integration*, Routledge, Londres, 1998.
- Kryzda, B.F., "Mexico: Business Opportunities and Legal Framework", 1995.
- McLeod, I., I.D. Hendry y S. Hyett, *The External Relations of the European Communities*, Clarendon Press, Oxford, 1996.
- Martin Burgos, J.A., "Los instrumentos jurídicos de las relaciones exteriores de la Unión", en *España y el Tratado de la UE*, Colex, Madrid, 1994.
- Moeckel, C., "Intellectual Property Protection and Enforcement in Mexico", 1995.
- OCDE, *Economic Surveys: Mexico* (desde 1995), y *Trade Liberalisation Policies in Mexico* (desde 1996).
- Payne, A., y A. Gamble, *Regionalism and World Order*, McMillan, Londres, 1996.
- Pelkmans, J., *European Integration: Methods and Economic Analysis*, Netherlands Open University, 1997.
- Perez Herrero, P., "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, 1997.
- Peterson, J., *Europa and America in the 1990s: The Prospects for Partnerships*, Edward Elgar, 1993.
- Regelsberger, E., *The Foreign Policy of the European Union: From EPC to CFSP and Beyond*, Boulder, Colorado, Lynne Rienner, 1997.
- Rich, P., y G. de los Reyes, "NAFTA Revisited: Expectations and Realities", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 1997.
- Sberro, S., "Las relaciones entre México y la Unión Europea", en *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, 1997.
- Smith, M., *The United States and European Community in a Transformed World*, Pinter, Londres, 1993.
- Sobriño, J.M., "La actividad diplomática de las delegaciones de la Comisión de la Comunidad Europea", *Revista de Instituciones Europeas*, 1993.
- Thorp, R., *Progress, Poverty and Exclusion: an Economic History of Latin America in the 20th Century*, Banco Interamericano de Desarrollo, 1998.
- Torrent, R., *Derecho y práctica de las relaciones económicas en la Unión Europea*, CEDECS, Barcelona, 1998.
- Truyol Serra, A., *La integración europea*, Tecnos Madrid, 1999.
- Velasco San Pedro, L. (coord.), *Mercosur y la Unión Europea: dos modelos de integración económica*, de Lex Nova, Valladolid, 1998.
- Weintraub, S., "The North American Free Trade Agreement", en El Agra (coord.), *Economic Integration Worldwide*, McMillan, 1997.
- Whitehead, L., "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, 1997.
- Wise, C., *The Post-NAFTA Political Economy*, Pennsylvania State University Press, Pennsylvania, 1998.

A N E X O 1

EVOLUCIÓN DE LOS ACUERDOS ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA

1975	1991	1997
<p>Preámbulo</p> <ul style="list-style-type: none"> • desarrollar y equilibrar el comercio recíproco • ampliar cooperación económica y comercial <ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollo intercambio comercial 2. Trato de nación más favorecida en: <ul style="list-style-type: none"> • derechos aduaneros • reglamentaciones, de almacenaje, aforo, tránsito, etcétera • impuestos y gravámenes internos • regímenes cuantitativos • reglamentaciones sobre pagos • reglamentaciones que afecten la venta, compra, transporte, etcétera 3. Compromiso para promover el desarrollo y la diversificación del comercio 4. Desarrollo de la cooperación económica vinculada al intercambio comercial 5. Favorecer la cooperación entre operadores económicos para proyectos 6. Marco institucional. Creación de la Comisión Mixta 7. Funciones de la Comisión Mixta 8. Excepciones de carácter general 9. Acuerdos anteriores 10. Ámbito territorial 11. Consideración y anexos 12. Entrada en vigor y Prórroga 13. Idiomas <p>Anexo 1: Consideraciones generales de la Comisión Mixta</p> <p>Anexo 2: Declaración de la CEE sobre el SGP</p>	<p>Preámbulo</p> <ul style="list-style-type: none"> • ampliación y diversificación comercial • incremento de la cooperación • respeto de los derechos humanos • protección del ambiente <ol style="list-style-type: none"> 1. Impulso a las relaciones y cooperación <p>Capítulo I</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Cooperación económica: objetivos, ámbitos y actividades 3. Cooperación entre instituciones financieras 4. Promover acuerdos sobre doble tributación 5. Cooperación industrial 6. Inversiones. Desarrollo de clima favorable 7. Realización de coinversiones 8. Desarrollo tecnológico y propiedad intelectual 9. Protección DPI (derechos de propiedad intelectual) 10. Cooperación en materia de normas <p>Capítulo II</p> <ol style="list-style-type: none"> 11. Cooperación comercial 12. Expansión del comercio 13. Intercambio de información 14. Consultas 15. Cooperación en materia <i>antidumping</i> 16. Favorecer cooperación entre operadores 17. Apoyo acciones empresariales 18. Importación temporal <p>Capítulo III</p> <ol style="list-style-type: none"> 19. Cooperación científica y técnica 20. Sectores de interés mutuo 21. Investigación conjunta 22. Procedimientos de cooperación 	<p>Capítulo IV: otros ámbitos</p> <ol style="list-style-type: none"> 23. Sector agropecuario y rural 24. Cooperación pesquera 25. Cooperación en sector minero 26. Cooperación en el campo de tecnologías de la información y comunicaciones 27. Cooperación en materia de transportes 28. Cooperación en salud pública 29. Cooperación en la lucha contra la droga 30. Cooperación en materia energética 31. Cooperación en el ámbito del ambiente 32. Cooperación en materia de turismo 33. Cooperación en materia social y de planificación para el desarrollo 34. Cooperación en el ámbito de la administración pública 35. Cooperación en materia de información, comunicación y cultura 36. Capacitación 37. Cooperación regional 38. Medios para la realización de la cooperación <p>Capítulo V</p> <ol style="list-style-type: none"> 39. Comisión Mixta <p>Capítulo VI</p> <ol style="list-style-type: none"> 40. Otros acuerdos 41. Aplicación territorial <p>Anexos</p> <ol style="list-style-type: none"> 42. Anexos que forman parte 43. Entrada en vigor 44. Textos válidos 45. Cláusula evolutiva <p>Anexo I Régimen de perfeccionamiento pasivo</p> <p>Anexo II Declaración sobre el SGP</p>
<p>Preámbulo</p> <ul style="list-style-type: none"> • herencia cultural • reforzar relación bilateral (liberalización de pagos, intensificación del diálogo político) • adhesión a principios democráticos y derechos humanos • mecanismos multilaterales <p>Título I: naturaleza y ámbito de aplicación</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fundamentos del Acuerdo¹ 2. Naturaleza y ámbito de aplicación <p>Título II: diálogo político</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Declaración conjunta <p>Título III: comercio</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Objetivos 5. Comercio de bienes¹ 6. Comercio de servicios 7. Decisiones Consejo Conjunto <p>Título IV: movimientos de capitales y pagos</p> <ol style="list-style-type: none"> 8. Movimientos de capitales y pagos liberalización 9. Calendario y medidas <p>Título V: contratación pública, competencia, propiedad intelectual y demás disposiciones</p> <ol style="list-style-type: none"> 10. Contratación pública¹ 11. Competencia¹ 12. Propiedad intelectual, industrial y comercial¹ <p>Título VI: cooperación</p> <ol style="list-style-type: none"> 13. Diálogo sobre cooperación y asuntos económicos 	<ol style="list-style-type: none"> 14. Cooperación industrial 15. Fomento de las inversiones 16. Servicios financieros 17. Cooperación en el sector de las PYME 18. Reglamentos técnicos y evaluación de la conformidad 19. Cooperación aduanera 20. Sociedad de la información 21. Cooperación en el sector agropecuario 22. Cooperación en el sector minero 23. Cooperación en el sector de la energía 24. Cooperación en el sector de los transportes 25. Cooperación en el sector del turismo 26. Cooperación en el ámbito de las estadísticas 27. Administración pública 28. Lucha contra las drogas, lavado de dinero y control de precursores químicos 29. Cooperación científica y tecnológica 30. Cooperación en materia de formación y educación 31. Cooperación cultural 32. Cooperación en el sector audiovisual 33. Cooperación en materia de información y comunicación 34. Cooperación en materia de ambiente y recursos naturales 35. Cooperación en el sector pesquero 36. Cooperación en asuntos sociales y para la superación de la pobreza 37. Cooperación regional 	<ol style="list-style-type: none"> 38. Cooperación en materia de refugiados 39. Cooperación sobre derechos humanos y democracia 40. Cooperación en materia de protección al consumidor 41. Cooperación en materia de protección de datos 42. Salud 43. Cláusula evolutiva 44. Medidas para la cooperación <p>Título VII: marco institucional</p> <ol style="list-style-type: none"> 45. Consejo Conjunto (CC)¹ 46. Miembros del CC¹ 47. Decisiones del CC¹ 48. Comité Conjunto¹ 49. Otros comités especiales¹ 50. Solución de controversias¹ <p>Título VIII: disposiciones finales</p> <ol style="list-style-type: none"> 51. Protección de datos 52. Cláusula de seguridad nacional¹ 53. Inclusión declaraciones 54. Disposiciones finales 55. Definición de las partes 56. Aplicación territorial¹ 57. Duración¹ 58. Cumplimiento de obligaciones¹ 59. Texto auténtico¹ 60. Entrada en vigor¹ <p>Acta final</p> <p>Declaración conjunta de la Unión Europea y México sobre diálogo político</p>

1997 (continuación)

Otras declaraciones conjuntas:
 • diálogo parlamentario
 • interpretación del artículo 4

• artículo 24.3
 • artículo 35
 declaración de la Unión Europea sobre el artículo 11

Declaración sobre propiedad intelectual, industrial y comercial
 Declaración de México sobre el artículo 1

1. Se incorporaron total o parcialmente al Acuerdo interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio. Éste consta de 18 artículos que siguen el orden de los señalados a excepción de un artículo 2 que indica el objetivo de "establecer un marco para el fomento del desarrollo de los intercambios de bienes". Aparte de esta correspondencia debe señalarse que en algunos casos se requirieron adaptaciones que no afectan en lo esencial a los textos.

A N E X O 2

EL TLCAN Y EL ACUERDO DE LA UNIÓN EUROPEA CON EL MERCOSUR

TLCAN

Preámbulo

- Desarrollo del comercio
- Creación de mercado
- Empleo
- Protección medioambiental
- Protección de los derechos de los trabajadores

Parte I: generalidades

1. Objetivos
2. Definiciones generales

Parte II: comercio de mercancías

3. Trato nacional y acceso al mercado
 - Sector automovilístico
 - Textiles y vestido
4. Normas de origen
5. Procedimientos aduaneros
6. Energía
7. Agricultura

- Acceso a mercados
 - Medidas sanitarias y fitosanitarias
8. Acciones de salvaguardia (emergencia)

Parte III: barreras técnicas

9. Medidas relativas a normas técnicas

Parte IV: compras públicas

10. Compras públicas

Parte V: inversiones, servicios y materias conexas

11. Inversiones
12. Comercio transfronterizo de servicios
13. Telecomunicaciones
14. Servicios financieros
15. Política de competencia, monopolios y empresas estatales
16. Entradas temporales para personal de las empresas

Parte VI: propiedad intelectual

17. Propiedad intelectual

Parte VII: cuestiones administrativas e institucionales

18. Publicación, notificación y administración de normas
19. Revisión y solución de diferencias en materias relativas a *antidumping* y derechos compensatorios
20. Acuerdos institucionales y procedimientos de solución de diferencias

Parte VIII: otras disposiciones

21. Excepciones
22. Disposiciones finales

Anexos: reservas

- al capítulo 11
- al capítulo 12
- al capítulo 14

Unión Europea-Mercosur

Preámbulo

- Unidad de valores
- Adhesión a los principios de las Naciones Unidas
- Integración como instrumentos de desarrollo
- Conforme a normas del OMC

Título I: objetivos principios y ámbito

1. Fundamento de la cooperación
2. Objetivos y ámbito de aplicación
3. Diálogo político

Título II: ámbito comercial

4. Objetivos
5. Diálogo económico y comercial
6. Cooperación en materia de normas agroalimentarias e industriales y reconocimiento de conformidad
7. Cooperación en materia aduanera
8. Cooperación en materia de estadísticas
9. Cooperación en materia de propiedad intelectual

Título III: cooperación económica

10. Objetivos y principios
11. Cooperación empresarial
12. Fomento de inversiones
13. Cooperación energética
14. Cooperación en materia de transportes
15. Cooperación en materia de ciencia y tecnología
16. Cooperación en materia de telecomunicaciones y tecnología de la información
17. Cooperación en materia de protección de medio ambiente

Título IV: fortalecimiento de la integración

18. Objetivos y ámbitos de aplicación

Título V: cooperación interinstitucional

19. Objetivos y ámbito

Título VI: otros ámbitos de cooperación

20. Cooperación en materia de formación y educación
21. Cooperación en materia de comunicación, información y cultura
22. Cooperación en materia de lucha contra el narcotráfico
23. Cláusula evolutiva

Título VII: medios para la cooperación

24. Banco Europeo de Inversiones
25. Consejo de Cooperación

Título VIII: marco institucional

26. Composición
27. Funcionamiento
28. Otros órganos
29. Subcomisión Mixta Comercial
30. Cláusula de consulta

Título IX: disposiciones finales

31. Otros acuerdos
32. Definición de las partes
33. Aplicación territorial
34. Duración y entrada en vigor
35. Cumplimiento de las obligaciones
36. Textos auténticos

Declaración conjunta
 Declaración de la Comisión
 Declaración del Mercosur
 Proyecto de declaración conjunta sobre diálogo político