



BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

DEPARTAMENTO DE INTEGRACIÓN Y PROGRAMAS REGIONALES



Instituto para la Integración
de América Latina y el Caribe

ITD

División de Integración, Comercio
y Asuntos Hemisféricos

La ventana europea: Retos de la negociación del tratado de libre comercio de México con la Unión Europea

Jaime Zabudovsky K.
Sergio Gómez Lora

Iniciativa Especial de Comercio e Integración

**La ventana europea:
Retos de la negociación del tratado de libre
comercio de México con la Unión Europea**

Jaime Zabudovsky K.
Sergio Gómez Lora



Noviembre, 2004
Documento de Trabajo -IECI- 09

El Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) y la División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos (ITD) del Departamento de Integración y Programas Regionales del BID han programado una serie de publicaciones en forma conjunta:

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Estudios técnicos, revisados por árbitros externos, de significativa contribución a las investigaciones realizadas en el área del comercio y la integración.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

Artículos, disertaciones, reproducción autorizada de trabajos publicados en diferentes medios y otros estudios de potencial interés para el público en general.

Departamento de Integración y Programas Regionales

Nohra Rey de Marulanda	Gerente, Departamento de Integración y Programas Regionales
Robert Devlin	Subgerente, Departamento de Integración y Programas Regionales
Peter Kalil	Jefe, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos, INT
Juan José Taccone	Director, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, INT

Banco Interamericano de Desarrollo
Departamento de Integración y Programas Regionales

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe BID - INTAL
Esmeralda 130, pisos 16 y 17 (C1035ABD) Buenos Aires, Argentina - <http://www.iadb.org/intal>

División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos
1300 New York Avenue, NW. Washington, D.C. 20577 Estados Unidos - <http://www.iadb.org/int>

Las opiniones expresadas pertenecen a los autores y no necesariamente reflejan la posición oficial del BID y/o INTAL-ITD, o de sus países miembros.

Impreso en Argentina

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe
La ventana europea: Retos de la negociación del tratado de libre comercio de México con la Unión Europea
1ª ed. - Buenos Aires: BID-INTAL, 2004.
44 p.; 28 x 21 cm.

ISBN 950-738-197-X

1. Comercio Interamericano I. Título
CDD 382

US\$ 5.00

Edición:
Susana Filippa

Iniciativa Especial de Comercio e Integración

Este Documento de Trabajo fue preparado como parte de la Iniciativa Especial de Comercio e Integración del Banco Interamericano de Desarrollo aprobada por el Directorio Ejecutivo del BID y administrada por el Departamento de Integración y Programas Regionales. El propósito de la Iniciativa Especial, que comenzó en 2002, es fortalecer la capacidad del Banco para: (i) contribuir al debate de políticas de comercio e integración; (ii) proveer apoyo técnico a los gobiernos; y (iii) apoyar la difusión pública de las iniciativas de comercio e integración.

Este documento es parte del primer componente de la Iniciativa.

Agradecimientos

Los autores agradecen a Nohra Rey de Marulanda, Robert Devlin y Peter Kalil, así como al resto de los integrantes del Departamento de Integración y Programas Regionales del BID por su apoyo en la realización de este documento. El contenido de este trabajo se enriqueció con los comentarios de Fernando de Mateo, coordinador mexicano de la negociación del TLCUEM; de Karen N. Antebi, Consejero Económico en la representación de la Secretaría de Economía de México en Washington DC; de Frederic Fournier, miembro del equipo europeo para la negociación del TCLUEM, así como con los resultados del seminario organizado por el Departamento de Integración y Programas Regionales, en julio de 2004, en la sede del BID en Washington DC.

ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN	1
II.	LAS RAZONES DE LA NEGOCIACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA	3
	A. Las razones de México	3
	B. Las razones europeas	6
III.	RETOS DE LA NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO DE CONCERTACIÓN POLÍTICA, ASOCIACIÓN ECONÓMICA Y COOPERACIÓN	9
	A. La Declaración de París	9
	B. La negociación preparatoria de la negociación	11
	<i>El alcance del mandato para la negociación comercial</i>	15
	<i>La "Cláusula Democrática"</i>	15
	<i>La negociación del TCLUEM, la Cumbre de Rio y el cambio de comisiones</i>	17
	C. Principales retos de la negociación comercial	18
	D. Contenido de la negociación	19
	<i>Aranceles para productos industriales</i>	19
	<i>Agricultura</i>	20
	<i>Reglas de origen</i>	22
	<i>Inversión y servicios</i>	23
	<i>Resultados de la negociación en inversión</i>	23
	<i>Resultados de la negociación en servicios</i>	24
	<i>Principales explicaciones de los resultados en servicios e inversión</i>	25
	<i>Otros capítulos del tratado</i>	26
IV.	RESULTADOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA	29
	BIBLIOGRAFÍA	

LA VENTANA EUROPEA: RETOS DE LA NEGOCIACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE MÉXICO CON LA UNIÓN EUROPEA

Jaime Zabudovsky K.*
Sergio Gómez Lora*

Cuando se habla de "estrechar lazos", la gente comienza a sonreír... La mejor de las causas se ha venido así desprestigiando. El hispanoamericanismo no es sólo cuestión de "fuerza de la sangre": también de fuerza de la razón... Hay que acostumbrar al español a que tenga siempre una ventana abierta hacia América.

I. INTRODUCCIÓN

Después de más de seis años de gestiones diplomáticas y complejas negociaciones, el primero de julio de 2000 entraron en vigor las disposiciones para liberalizar los flujos de comercio de bienes entre México y la Unión Europea (UE). Estas disposiciones son parte del Tratado de Libre Comercio (TLCUEM) que, a su vez, es uno de los componentes del Acuerdo de Concertación Política, Asociación Económica y Cooperación ("Acuerdo Global").

Con sus tres vertientes -el diálogo político, la liberalización comercial y la cooperación- el Acuerdo Global constituyó, en su momento, el convenio más ambicioso celebrado por la UE. El componente de la asociación económica incluido en el Acuerdo Global -el TLCUEM- fue el primer tratado de libre comercio trasatlántico y un importante precedente para negociaciones ulteriores de la UE con otros países latinoamericanos.

El propósito de este ensayo es analizar cuáles fueron las razones que llevaron a México y a la UE a la celebración de este tratado; describir los principales retos de la negociación de los diferentes componentes del Acuerdo Global y revisar, someramente, los resultados durante los primeros tres años de vigencia del TLCUEM.

* Consultores de la División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos del Departamento de Integración y Programas Regionales del Banco Interamericano de Desarrollo. Las opiniones expresadas en este documento son de los autores y no necesariamente del Banco.

** Alfonso Reyes [1981].

II. LAS RAZONES DE LA NEGOCIACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA

A. Las razones de México

Desde el punto de vista económico existieron tres razones principales que justificaron la negociación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM):

1. Profundizar y consolidar el proceso de modernización económica y liberalización comercial;
2. Eliminar la discriminación en el mercado mexicano contra inversionistas y exportadores europeos; y
3. Mejorar las condiciones de acceso de los exportadores mexicanos al mercado europeo.

La primera razón detrás del TLCUEM, y probablemente la más importante, fue continuar con los procesos de apertura y reforma económica iniciados unilateralmente en la segunda mitad de los años ochenta y profundizados con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), a principios de los años noventa.

La negociación de un acuerdo ambicioso con la Unión Europea (UE), el segundo socio comercial de México, haría posible proseguir con la eliminación de los aranceles y las barreras no arancelarias en el marco de la reciprocidad exigida por el sector privado nacional a partir de la firma del TLCAN.

Efectivamente, uno de los factores más importantes detrás de la aceptación que tuvo el TLCAN por parte del empresariado mexicano fue el acceso preferencial a EE.UU. y Canadá. Hubiera sido muy difícil promover la apertura de la economía mexicana derivada del TLCAN sin que el acceso privilegiado a los mercados estadounidenses y canadienses se convirtiera en uno de los puntos de venta más atractivos. El resultado no buscado fue, sin embargo, que el criterio de reciprocidad pasó a ser uno de los condicionantes más importantes de la política comercial de México posterior al TLCAN. Con ello se redujo significativamente el margen para realizar esfuerzos unilaterales de apertura, que, por muy justificados que fuesen desde el punto de vista de eficiencia económica, resultaban poco viables políticamente. Así, el TLCUEM permitiría continuar con la reforma estructural al tiempo que se obtendría acceso preferencial al segundo mercado global.¹

Adicionalmente, y por paradójico que pudiese parecer, el TLCUEM constituiría también un aliado útil para fortalecer el TLCAN. Al extender a los europeos un trato similar al ya otorgado a los socios norteamericanos, el TLCUEM elevaría el costo de dar marcha atrás a la apertura mexicana, contribuyendo a reducir la vulnerabilidad del TLCAN. La combinación de los dos tratados significaría que más del 80 por ciento del comercio de México se realizaría al amparo de una liberalización pactada y consolidada con las dos principales potencias comerciales mundiales.

¹ De acuerdo con el Informe Anual de la Organización Mundial de Comercio (OMC) de 2002, la UE es el segundo importador mundial (US\$ 933 miles de millones en ese año), sólo después de EE.UU. (US\$ 1.202 miles de millones). El bloque europeo concentra alrededor de la quinta parte del comercio mundial. En 2002, el intercambio de bienes de la UE sumó US\$ 1.873 miles de millones (sin tomar en cuenta el comercio intracomunitario).

La segunda razón detrás de la negociación del TLCUEM fue continuar promoviendo los flujos de inversión extranjera hacia México. El acuerdo permitiría eliminar el sesgo que el TLCAN introdujo en contra de los usuarios de insumos europeos y de los inversionistas del viejo continente en el mercado mexicano. Como sucede en todo acuerdo preferencial, las disposiciones del TLCAN, tanto en comercio de bienes como en inversión, servicios y compras del sector público, implicaban una discriminación en contra de inversionistas y exportadores que no fuesen partes de la zona de libre comercio. El TLCAN otorgó no sólo exenciones arancelarias a los productores estadounidenses y canadienses en sus ventas al mercado mexicano, sino también les permitió invertir en sectores anteriormente reservados a mexicanos.

Si bien es cierto que la mayor parte de la liberalización del régimen de inversión extranjera mexicano pactado en el TLCAN fue extendida *erga omnes* dentro parte del paquete legislativo que instrumentó el pacto norteamericano, en algunos sectores -bancario y de seguros, principalmente- se mantuvieron preferencias exclusivas para los inversionistas de países con los que México tuviese celebrados tratados de libre comercio. Aunque las empresas europeas podían gozar de algunos de estos beneficios a través de sus subsidiarias en EE.UU. y/o Canadá, la ausencia de un acuerdo con la UE implicaba privilegiar la relación comercial y económica de México con sus socios de América del Norte. Así, por ejemplo, durante los años noventa los bancos y compañías de seguros europeos (españoles en el primer caso y holandesas en el segundo) pudieron adquirir el control accionario de empresas financieras mexicanas, pero tuvieron que hacerlo a través de sus subsidiarias establecidas en América del Norte, al amparo del TLCAN.

En comercio de bienes, el régimen de importación temporal y de maquila permitía, al menos para las actividades de exportación, eliminar la discriminación arancelaria a los insumos procedentes de Europa. Al permitir que los insumos ingresaran a territorio mexicano sin tener que pagar los impuestos de importación bajo la condición de que fuesen reexportados, estos mecanismos aislaban a los usuarios de bienes intermedios procedentes de fuera de América del Norte del impacto desfavorable de los relativamente altos niveles de protección en México.

El mismo TLCAN, sin embargo, introdujo disciplinas que obligaban a México a modificar estos regímenes. A partir del 1° de enero de 2001, la exención de los aranceles causables por importación de insumos procedentes de terceros países para ser incorporados en exportaciones destinadas a América del Norte estaría limitada por nuevas condiciones. La entrada en vigor del artículo 303² del TLCAN amenazaba con afectar la competitividad de las exportaciones mexicanas que utilizaban insumos de fuera de la región y convertirse en un desestímulo adicional a la inversión europea en México. La negociación del TLCUEM constituía, por tanto, el vehículo idóneo, no sólo para hacer frente a este problema, sino también para evitar que productores en EE.UU. o Canadá, usuarios

² El artículo 303 del TLCAN establece reglas para los programas de devolución o exención de aranceles a los insumos utilizados en la producción de bienes que serán exportados a otro país miembro del TLCAN. México se comprometió a eliminar dichos programas el 1° de enero de 2001. A partir de esa fecha, el monto de aranceles que un país puede eximir o devolver no debe exceder el menor de: (a) los aranceles pagados o que se adeuden sobre materiales importados no originarios de la región de América del Norte y empleados en la producción de un bien que después se exporte a otro país miembro del tratado, o (b) los aranceles pagados en el país importador por concepto del bien manufacturado con los insumos extrarregionales.

de insumos europeos, pudiesen tener mejores condiciones para competir en el mercado mexicano que los mismos productores nacionales.³ El TLCUEM solucionaría ambos retos de manera integral y pragmática.

La tercera razón que le daba sentido a la negociación del TLCUEM fue, por supuesto, mejorar las condiciones de acceso de los exportadores mexicanos al viejo continente. El proceso de integración europeo,⁴ la proliferación de acuerdos comerciales de la UE con sus ex-colonias y con los países ex-socialistas y la extensión unilateral de preferencias al amparo del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), el Acuerdo de Lomé y otros convenios similares se tradujeron en una discriminación creciente en contra de las exportaciones mexicanas. Los productores de México tenían que pagar aranceles en el mercado europeo que no sólo no se aplicaban a los entonces 15 socios de la unión aduanera,⁵ sino tampoco a los miembros del Acuerdo Europeo de Libre Comercio (EFTA, por sus siglas en inglés) y a diversas naciones de Europa del Este, El Caribe y África del Norte.⁶

Es cierto que los exportadores mexicanos gozaban de cierto acceso preferencial al amparo del SGP europeo,⁷ pero era limitado y estaba sujeto a la posibilidad de modificaciones unilaterales por parte de la UE, como se hizo evidente en 1995. El nuevo esquema que entró en vigor ese año, obligó a México a pagar, para la mayoría de sus exportaciones beneficiadas por el SGP,⁸ una parte importante del arancel de "nación más favorecida" (NMF),⁹ lo que hizo prácticamente irrelevantes las preferencias.

³ En general, los niveles de protección comercial de "nación más favorecida" (NMF) de Estados Unidos y de Canadá son sustancialmente menores que los de México. Ello implica que productores establecidos en esos dos países puedan utilizar insumos europeos para artículos manufacturados que, de cumplir las reglas de origen del TLCAN, pudiesen entrar al mercado mexicano beneficiándose de las preferencias establecidas en el acuerdo. Los productores en México, por el contrario, tendrían que pagar aranceles superiores en los insumos europeos que utilizan para producir para su mercado nacional.

⁴ La UE inició su construcción hace 52 años con seis miembros originarios y fue aceptando nuevos socios con el paso del tiempo: tres en 1973; otro más en 1981; dos adicionales en 1986; y los tres más recientes en 1995, dando origen a la Europa de los quince. En mayo de 2004, diez países más ingresaron a la UE, conformando un bloque de veinticinco estados.

⁵ A partir del 1º de mayo de 2004, el número de miembros de la UE se incrementó a veinticinco.

⁶ En 1995, año en que México y la UE ratifican su voluntad de buscar un acuerdo de asociación, el bloque europeo contaba con uniones aduaneras con cuatro países y 17 acuerdos de libre comercio.

⁷ Por la vía del SGP, la UE, así como otros países desarrollados, otorgan preferencias arancelarias unilaterales a países en desarrollo. Estos sistemas de preferencias son compatibles con las reglas de la OMC.

⁸ Un año antes de la modificación del SGP, el 58% de las exportaciones de México a la UE fueron manufacturas, 30% productos petroleros y 12% agropecuarios y materias primas. Dentro de las exportaciones manufactureras, alrededor del 70% ingresaba a la UE a través del esquema de preferencias arancelarias al amparo del SGP entonces en vigor. Si a la cifra anterior se le agregan los productos libres de arancel de NMF, entonces, prácticamente todas las exportaciones mexicanas de productos manufacturados entraban a los países de la UE sin pagar aranceles. El antiguo SGP de la UE mantenía, para algunos productos "sensibles", límites cuantitativos de importación libres de arancel. Al cubrirse esos límites, se reestablecía el arancel de NMF. En virtud de que, por lo regular, México no alcanzaba dichos límites, prácticamente todas las exportaciones beneficiadas por el SGP entraban libres de arancel a ese mercado.

⁹ El arancel de NMF es aquél que los países miembros de la OMC aplican a los países a los que no extienden preferencias unilaterales o con los que no cuentan con acuerdos preferenciales.

Como resultado de las modificaciones al SGP, sólo una quinta parte de las exportaciones mexicanas se realizarían bajo la categoría de "no sensibles" -libres de arancel-, en comparación con el 70% en el esquema anterior.¹⁰ El 80% restante se clasificó en tres categorías: "supersensible" -que pagarían el 85% del arancel de la NMF-, "sensibles" -70% del arancel NMF- y "semisensibles" -35% del arancel NMF-. Lo anterior hizo patente que el SGP, al ser un esquema de preferencias arancelarias unilaterales, no proporcionaba una base permanente para construir una plataforma exportadora hacia Europa. El TLCUEM, por el contrario, establecería una base contractual que brindaría certidumbre, permanencia y seguridad jurídica de acceso al mercado comunitario.

Más allá del terreno económico, el acuerdo con Europa tenía también una racionalidad política y diplomática. En los momentos en los que la UE se encontraba inmersa en un proceso de ampliación e integración y apenas concluida la negociación del TLCAN, resultaba evidente la necesidad de un instrumento que permitiese diversificar las relaciones exteriores de México y fortaleciera los vínculos con un interlocutor cada vez más importante en el ámbito global. Si bien México había decidido aprovechar su vecindad con la economía más grande del mundo para impulsar su desarrollo, no estaba dispuesto a renunciar a sus relaciones con otras regiones.

B. Las razones europeas

El TLCAN fue, sin lugar a dudas, el catalizador del interés europeo en una negociación con México. Desde la perspectiva económica, la discriminación en materia comercial y de inversión, resultante de la entrada en vigor del acuerdo con EE.UU. y Canadá, despertó el interés de inversionistas y exportadores europeos por un instrumento que los pusiese en igualdad de condiciones en el mercado mexicano con respecto a las que gozaban sus competidores de América del Norte.

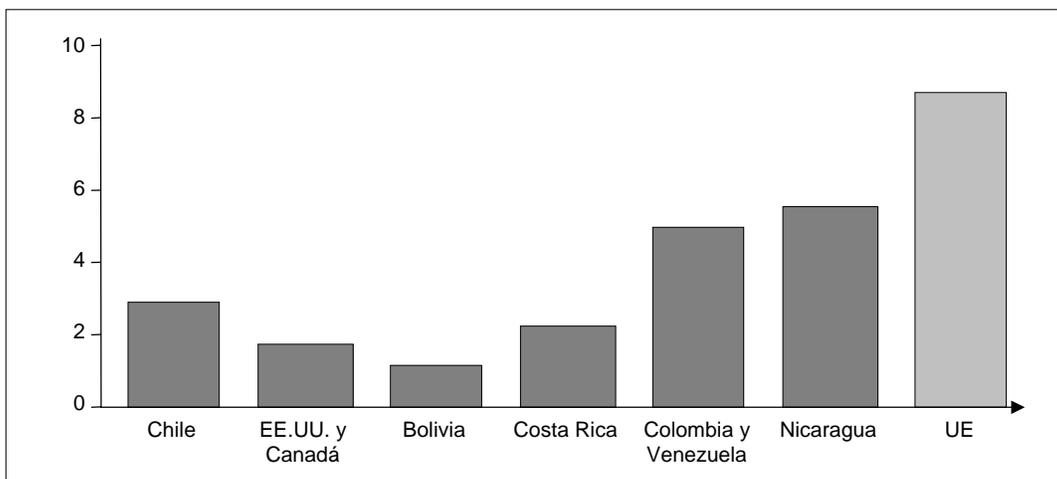
En 1999, las exportaciones europeas enfrentaban en México impuestos a la importación promedio de 8,7%, con aranceles, para algunos productos, de hasta 35% (Gráfico 1). En contraste, los aranceles para los socios preferenciales de México estaban acercándose a cero, en virtud de los tratados de libre comercio. La discriminación que enfrentaban las exportaciones europeas contribuyó a que, entre 1993 y 1999, la participación de la UE en el comercio total de México se redujera de 9% a 6,4%. El gráfico 2 ilustra la evolución del comercio exterior de México durante la década de los años noventa. Como se puede observar, los intercambios comerciales con la UE registraron menor dinamismo que aquéllos realizados con los socios en libre comercio.

La desventaja derivada del TLCAN se veía acentuada por el riesgo adicional de que México pudiese elevar, unilateralmente, sus niveles de protección comercial. Así como para México las modificaciones del SGP europeo en 1995 pusieron de manifiesto la fragilidad de no contar con un marco contractual que garantizara las condiciones de acceso a la UE, existía una situación similar para los exportadores del viejo continente en el mercado mexicano. El riesgo de que México tomara medidas unilaterales preocupaba a los europeos. Esta preocupación probó ser fundada.

¹⁰ En el marco de esta modificación del SGP europeo, las exportaciones brasileñas clasificadas como "no sensibles" disminuyeron del 52% al 40%; mientras que para Argentina, las exportaciones "no sensibles" pasaron de 56% en 1994, a sólo un tercio en 1995.

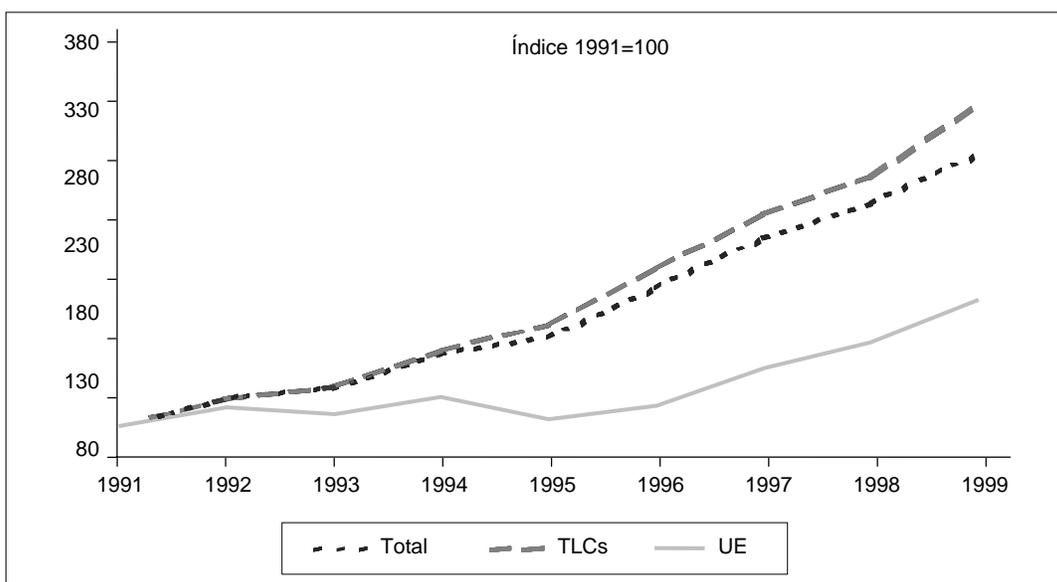
Como parte del paquete de disposiciones para fortalecer los ingresos fiscales y hacer frente a la crisis macroeconómica de 1995, el gobierno de México modificó la base gravable de las importaciones no preferenciales, para incluir también el costo del flete y seguros.

GRÁFICO 1
DESVENTAJAS DE LA UE FRENTE A SOCIOS MEXICANOS CON TLC
 Arancel promedio de México en 1999 (%)



Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México, 2000.

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO



Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México, 2000.

Asimismo, dentro de un programa de emergencia con las industrias textil, de la confección y del calzado, México aprovechó la brecha existente entre los aranceles de NMF aplicados y los niveles

máximos "consolidados" a los que tenía derecho dentro de la OMC,¹¹ para subir los impuestos de importación a los productos de esas industrias, de niveles de entre 15 y 20% hasta 25 y 35%, por un período de cinco años, según la concepción original de la medida.¹² Esta medida contribuyó a aumentar el malestar europeo que se había generado en 1993 y 1994 por la introducción de un sistema de certificación del origen de los productos importados a México, diseñado para evitar la triangulación de las importaciones de China que estaban sujetas a cuotas *antidumping*.

Es cierto que el comercio con México representaba una cifra menor en el total europeo.¹³ Sin embargo, para algunas compañías europeas -particularmente en los sectores automotor, químico, y de servicios financieros- el mercado mexicano resultaba muy atractivo y la perspectiva de perderlo ante los competidores de América del Norte era lo suficientemente importante como para justificar la negociación de un tratado de libre comercio.

Fuera del ámbito económico había, por lo menos, dos razones que explican el interés europeo de buscar un nuevo acuerdo con México. En primer lugar, el TLCAN y la adhesión al mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) en 1993, y a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) al año siguiente, hicieron de México un interlocutor crecientemente importante e interesante para la UE. Poder establecer un acuerdo ambicioso con un socio tan cercano -geográfica y económicamente- a EE.UU. era, claramente, un atractivo adicional.

Después de la caída del muro de Berlín, la expansión hacia el Este de Europa se convirtió en el objetivo más importante de la UE. Por razones de seguridad militar y de estabilidad económica, resultaba imperioso dar una señal de apertura a las naciones ex-socialistas de que, en un día no muy lejano, podrían ser parte de la gran familia europea. Evidentemente, para Francia y la recién unificada Alemania ésta era la prioridad de mediano y largo plazo. Si bien el resto de los Estados Miembros compartían la convicción de la importancia estratégica de la expansión europea hacia el Este, los países con vocación atlántica -Gran Bretaña, España y Portugal- temían que esto pudiese traducirse en una pérdida de su influencia relativa dentro de la UE. Ante ello, el Reino Unido defendía su interés de mantener una relación privilegiada entre la UE y EE.UU., buscando fortalecer la alianza trasatlántica y, con toda la proporción guardada, España y Portugal procuraban establecer una agenda similar con Iberoamérica.¹⁴ Otro elemento que contribuía a atraer la atención de estos países hacia América Latina era la iniciativa emanada de la Cumbre de las Américas de 1994, de crear una zona de libre comercio hemisférica. Este proyecto, aunque incipiente en sus primeros años, de concretarse, amenazaba con ubicar a la UE en una situación de desventaja comercial frente a EE.UU. en el continente americano.

¹¹ Los aranceles "consolidados" son los niveles máximos a los que los socios de la OMC se han comprometido contractualmente. En algunos casos, como el de México, a finales de los años ochenta y principios de los años noventa, los derechos de importación efectivamente aplicados pueden ser inferiores a los consolidados. El arancel promedio consolidado de México en la OMC se ubica en 35% para manufacturas.

¹² A mediados de 2003 se cumplieron 8 años de vigencia de esta medida para los países con los que México no ha suscrito tratados de libre comercio.

¹³ En 1994, el comercio bilateral de la UE con México era sólo el 0,95% del total del comercio extracomunitario.

¹⁴ El entonces vicepresidente dentro de la Comisión Europea, de nacionalidad española, utilizó toda su influencia para avanzar en el fortalecimiento de las relaciones de la UE con Iberoamérica.

III. RETOS DE LA NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO DE CONCERTACIÓN POLÍTICA, ASOCIACIÓN ECONÓMICA Y COOPERACIÓN

A. La Declaración de París

El 2 de mayo de 1995, bajo la presidencia francesa, se firmó en París la Declaración Conjunta Solemne entre México y la UE, estableciendo el compromiso de negociar un nuevo acuerdo que incluyera: el fortalecimiento del diálogo político entre las dos partes, el mejoramiento de la cooperación económica, técnica, científica y cultural; y la liberalización comercial bilateral progresiva y recíproca de bienes y servicios, congruente con las normas de la OMC.

Si bien es muy importante, la firma de la declaración no fue más que el banderazo de salida de un largo y complejo proceso. Durante los cinco años transcurridos entre la declaración de París y la de Lisboa -el 23 de marzo de 2000-, que marcó la conclusión de las negociaciones, se debieron vencer resistencias tanto en México como en Europa.

Para México, el acuerdo con la UE exigió una perseverante y compleja tarea diplomática y un gran esfuerzo de coordinación interinstitucional entre las autoridades encargadas de la política comercial y las responsables de las relaciones exteriores del país.¹⁵ Se requirió trabajar con diez presidencias del Consejo¹⁶ y dos comisiones europeas,¹⁷ incluyendo una crisis institucional entre una y otra, para convencer de las bondades del proyecto, mantener la iniciativa viva, finalizar la negociación y lograr su aprobación en las instancias legislativas, tanto comunitarias como las de los Estados Miembros.

En el frente interno existían posiciones encontradas. Por una parte, en amplios sectores de la sociedad mexicana había una gran simpatía por una negociación de largo alcance con Europa. En particular, entre las diferentes fuerzas políticas existía el consenso de que una negociación con la UE era el único balance diplomático posible frente al TLCAN.¹⁸

¹⁵ Estas tareas fueron encabezadas por los entonces Secretarios de Relaciones Exteriores y de Comercio y Fomento Industrial, durante los cinco años que duró el proceso de negociación con la UE.

¹⁶ Órgano conformado por los representantes de los gobiernos de los países miembros de la UE.

¹⁷ Brazo ejecutivo de la UE. Formado por un presidente y 19 comisarios, cada uno de éstos responsables de una cartera. Actualmente, existe un comisario responsable de las relaciones exteriores y otro del comercio internacional.

¹⁸ Adicionalmente, y de manera muy especial para la izquierda mexicana -Partido de la Revolución Democrática, (PRD)-, la perspectiva de que el acuerdo con la UE incluyese no sólo una liberalización comercial similar a la de TLCAN, sino también un mecanismo para el diálogo político y un ambicioso programa de cooperación, representaba un atractivo importante. Durante la negociación del TLCAN, algunas de las críticas de la izquierda eran, precisamente, que el acuerdo norteamericano se limitaba a la relación comercial y de inversión. El PRD tenía la esperanza de que el TLCUEM permitiría hacerle frente a estas limitaciones y, por ello, votó a favor del Acuerdo Global en la Cámara de Senadores, el 23 de abril de 1998, posibilitando que la aprobación fuese por unanimidad. Veintitrés meses después, cuando el ejecutivo presentó a la consideración de ese cuerpo legislativo los resultados de la negociación comercial, algunos senadores del PRD votaron en contra, arguyendo que el capítulo de cooperación no era lo suficientemente ambicioso, pues no iba más allá del listado de las diferentes áreas en las cuales los trabajos estaban todavía por ser desarrollados y, también, que las facultades otorgadas al Consejo Conjunto del acuerdo eran excesivas, pues podían modificar los términos pactados sin necesidad de aprobación por las instancias legislativas de las partes. Los senadores del PRD distribuyeron su voto de la siguiente forma: 89 votos a favor; 11 en contra; y 2 abstenciones.

En el sector privado mexicano, empero, no había un gran entusiasmo por la negociación con Europa. Las razones eran varias. En primer lugar, hacer frente a la crisis macroeconómica de finales de 1994 era, entendiblemente, la prioridad principal del empresariado mexicano que, combinada con los retos derivados de la entrada reciente en vigor del TLCAN, exigía toda su atención y recursos. En segundo lugar, la falta de presencia de los exportadores mexicanos en el mercado europeo tampoco contribuía a que la negociación del TLCUEM recibiese primacía. Había, sin embargo, un conjunto reducido, pero influyente, de empresarios que reconocían la importancia estratégica de la negociación y la necesidad de que México prosiguiese con su proceso de reforma. Este grupo proporcionó el liderazgo y se encargó de reactivar el mecanismo de consultas utilizado en el TLCAN, a través de la Coordinadora de Organismos Empresariales del Comercio Exterior (COECE), para esta nueva iniciativa.

En la UE el acuerdo también enfrentaba fuerzas encontradas. No había consenso respecto a los alcances y tiempos de una negociación con México en los países miembros ni tampoco entre los comisarios responsables de la política exterior y comercial de la UE. Hacia adentro de la Comisión Europea había, claramente, dos posiciones. Por una parte, el comisario británico responsable de las negociaciones comerciales multilaterales y de la relación externa de la UE con EE.UU., Canadá, y Asia, privilegiaba, lógicamente, la promoción de un acuerdo de libre comercio trasatlántico entre la UE y EE.UU. y, de manera muy especial, los esfuerzos por lanzar la ronda del "milenio" dentro de la OMC.

El otro vicepresidente de la Comisión Europea -de nacionalidad española-, encargado de las relaciones exteriores con América Latina, África y Medio Oriente, pugnaba por no descuidar la relación con estas áreas y, particularmente, con Iberoamérica. Si bien, al final fue posible avanzar la agenda que inició el comisario europeo de asuntos exteriores con América Latina, la tarea no fue fácil. La ausencia de una visión común entre los dos comisarios responsables de las relaciones externas añadió complejidad a un proceso que ya de por sí era difícil.

Entre los Estados Miembros la situación era parecida. Por un lado, había un grupo de naciones liderado por España y Portugal, que insistió desde el principio y durante todo el proceso en la importancia de la profundización de las relaciones de Europa con Iberoamérica. En el otro extremo se encontraba Francia. A pesar de que fue durante su presidencia que la iniciativa se lanzó formalmente, en los años siguientes su entusiasmo por un tratado de libre comercio disminuyó sensiblemente.

Aunque las razones del cambio de postura gala poco tuvieron que ver con México, sí incidieron significativamente en la iniciativa México-Europa. Probablemente la razón más importante del giro francés fue la "fatiga por negociaciones comerciales", derivada de la conclusión de la Ronda Uruguay en diciembre de 1994. El desgaste político que implicó haber aceptado, finalmente, la inclusión de la agricultura a las disciplinas comerciales multilaterales mermó el apetito liberalizador francés. Esto, seguramente, se combinó con el temor del precedente que una negociación con México podría sentar para procesos posteriores con el MERCOSUR y, sobre todo, EE.UU., en los momentos en que el comisario Brittan estaba promoviendo la iniciativa de un tratado de libre comercio trasatlántico. Si bien era claro que un tratado con México no representaría una amenaza para la Política Agrícola Común (PAC), lo mismo no era cierto para las potencias agrícolas sudamericanas o estadounidense.

El resto de los países europeos se encontraban en una posición intermedia. Simpatizaban con la idea de profundizar relaciones con México y Latinoamérica, pero, claramente, este tema no se encontraba entre sus prioridades. Esta falta de consensos internos, tanto al interior de la Comisión Europea, como entre los Estados Miembros, se tradujo en un proceso largo y complejo para definir el alcance y los tiempos de la negociación entre México y la UE.

Si bien la Declaración Conjunta Solemne de mayo de 1995 hablaba, en principio, de los tres temas que las dos partes buscaban privilegiar: diálogo político, cooperación y comercio exterior, no definía los tiempos de la entrada en vigor de cada una de estas vertientes ni tampoco su respectivo alcance.

La prioridad para México era la obtención de un tratado de libre comercio. Sin menospreciar la importancia de la cooperación y los vínculos políticos con la UE, la percepción mexicana era que estas dos vertientes podrían avanzarse sin necesidad de un nuevo convenio, aprovechando el acuerdo marco de 1991 para dar cabida a estos temas. Por ello, el énfasis mexicano estaba en la negociación comercial y, en particular, en lograr un tratado de libre comercio similar al TLCAN.

B. La negociación preparatoria de la negociación

El lenguaje de la Declaración de París abría la posibilidad, pero no lo garantizaba. Una "liberalización comercial bilateral progresiva y recíproca de bienes y servicios, congruente con las normas de la OMC" podría significar, por supuesto, un tratado de libre comercio, pero también era congruente con una interpretación mucho menos ambiciosa como podría ser, por ejemplo, limitarse a una liberalización *erga omnes*, en el marco de la OMC. Por ello, para México resultaba fundamental asegurar que el mandato de negociación que se acordase para dar contenido a la Declaración de París de 1995 fuese muy claro. Nada más y nada menos que un tratado de libre comercio, congruente con el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y el artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS).¹⁹

El segundo tema importante para México era asegurar que la negociación y entrada en vigor del tratado de libre comercio no fuesen relegadas con respecto a los apartados de cooperación y diálogo político. El temor mexicano era que, con el enfoque de dos etapas propuesto por los europeos, se corría el riesgo de aplazar indefinidamente la negociación comercial.

Ambas preocupaciones -la del mandato de la negociación y la de la secuencia de la entrada en vigor de los diferentes acuerdos-, probaron estar fundadas. Al mismo tiempo que México estaba promoviendo su acuerdo, Chile y el MERCOSUR llevaban al cabo procesos similares con la UE. En esos casos, la UE insistió, en aquél entonces, en evitar el compromiso explícito de una negociación que implicase un tratado de libre comercio y pugnó por la adopción del enfoque secuencial ofrecido a México, en el cual las negociaciones comerciales que pudiesen llevarse a cabo serían, en el mejor de los casos, posteriores no sólo a la negociación, sino también a la entrada en vigor de los capítulos de cooperación y diálogo político.

¹⁹ Estos artículos, el XXIV del GATT para bienes y el V del GATS para servicios, establecen los requisitos que los acuerdos preferenciales deben de cumplir para ser congruentes con las reglas multilaterales de comercio.

En diciembre de 1995, bajo la presidencia española, el MERCOSUR y Chile firmaron en Madrid sus acuerdos correspondientes con la UE.²⁰ En su momento, México manifestó que un formato similar al de los países sudamericanos no era aceptable pues no garantizaba el libre comercio entre las partes, y poseía menos plazos específicos para su negociación. México temía que bajo el enfoque que Chile y el MERCOSUR habían aceptado se corría el riesgo de que, una vez celebrados los acuerdos de concertación política y cooperación, Europa perdiera interés en seguir negociando. La firma de estos acuerdos, con una gran ambigüedad con respecto a la liberalización comercial y sin fecha para concretarla, abría la posibilidad de satisfacer la presión política por dotar las relaciones entre Europa y América Latina de un nuevo instrumento, aunque éste no tuviese mucha sustancia.

Resolver estas diferencias con Europa exigió tiempo e imaginación para lograr, dentro de las restricciones institucionales de la UE, el andamiaje legal que permitiese cumplir con los objetivos mexicanos. Finalmente, el proceso preparatorio para la negociación del tratado de libre comercio concluyó el 8 de diciembre de 1997, con la firma, a nivel ministerial de tres instrumentos jurídicos:

1. Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por la otra (Acuerdo Global).
2. Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre la Comunidad Europea, por un lado, y los Estados Unidos Mexicanos, por otro (Acuerdo Interino).
3. Declaración Conjunta entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros y los Estados Unidos Mexicanos (contenida en el Acta Final).

Fue necesario idear estos tres instrumentos para atender las preocupaciones mexicanas. El Acuerdo Global contenía las disposiciones específicas que normarían la relación bilateral en materia de concertación política y de cooperación. En esta última área se incluyeron los mecanismos institucionales para que las partes desarrollasen actividades de colaboración conjunta en una treintena de áreas, que van desde la cooperación industrial y la sociedad de la información, hasta esfuerzos conjuntos en la lucha contra las drogas y en la erradicación de la pobreza.²¹ En materia comercial, el acuerdo establecía la instancia institucional necesaria (el Consejo Conjunto) y el mandato específico para negociar el TLCUEM.

El Acuerdo Interino replicaba el mandato comercial, de forma que, una vez que este instrumento fuese aprobado por el Parlamento Europeo y por el Senado de México, se iniciase la negociación de los temas comerciales de competencia comunitaria -comercio de bienes-,²² sin tener que esperar

²⁰ Una descripción muy completa de la relación entre América Latina y Europa se hace en Grisanti [2004].

²¹ Los ámbitos de cooperación son los siguientes: industrial; fomento de las inversiones; servicios financieros; pequeñas y medianas empresas; reglamentos técnicos y evaluación de la conformidad; cooperación aduanera; sociedad de la información; sector agropecuario; sector minero; sector de la energía; transportes; turismo; estadísticas; administración pública; lucha contra las drogas, el lavado de dinero y control de los precursores químicos; ciencia y tecnología; formación y educación; cultura; audiovisual; información y comunicación; medio ambiente y recursos naturales; sector pesquero; asuntos sociales y superación de la pobreza; cooperación regional; refugiados; derechos humanos y democracia; protección al consumidor; protección de datos, y salud.

²² Las competencias en materia de política comercial están repartidas entre las instituciones que conforman a la UE. Mientras el comercio de bienes es de competencia comunitaria, lo que implica que la Comisión Europea tiene facultades para negociar esos temas, las disposiciones en materia de servicios, inversión y propiedad intelectual, son responsabilidad de los Estados Miembros.

que la aprobación del Acuerdo Global por parte de las instancias legislativas de los 15 Estados Miembros y de la UE concluyese.²³ De la misma manera, la Declaración Conjunta facultaba a la Comisión Europea a negociar los temas de competencia de los Estados Miembros: servicios, inversión y propiedad intelectual, sin esperar a terminar la aprobación del Acuerdo Global.

Adicionalmente, el Acuerdo Global establecía que la aplicación de los títulos relativos al diálogo político y a la cooperación quedaría suspendida hasta la adopción de las decisiones correspondientes en materia comercial, es decir, de los resultados de la negociación del tratado de libre comercio.²⁴

El Acuerdo Global, una vez ratificado, sería el instrumento que regiría la relación entre México y la Unión Europea en sus tres vertientes: el diálogo político, los intercambios comerciales y económicos y la cooperación.²⁵

Este esquema implicaba en la práctica que, si bien las disciplinas relacionadas con los temas que se percibían como de interés europeo (cooperación y diálogo político) se pactaron con anterioridad a las de interés mexicano (comercio), la negociación del tratado de libre comercio se realizaría de forma simultánea al largo y complejo proceso de aprobación del Acuerdo Global en los parlamentos de los entonces 15 Estados Miembros.²⁶ Lo anterior se complementaba con la cláusula que impedía que las reglas de cooperación y diálogo político fuesen a entrar en vigor antes que los temas comerciales.

De hecho, el acuerdo comercial fue negociado y aprobado por el Parlamento Europeo y el Senado mexicano antes de que concluyese el proceso de ratificación de todas las disposiciones del Acuerdo Global en los 15 poderes legislativos de los países miembros de la UE. Lo anterior explica que el tratado de libre comercio haya entrado en vigor ocho meses antes -julio de 2000- de que lo hicieran

²³ El Acuerdo Interino fue aprobado por la Cámara de Senadores de México el 23 de abril de 1998, y por el Parlamento Europeo el 13 de mayo de 1998, entrando en vigor el 1º de julio de ese mismo año.

²⁴ Artículo 60 del Acuerdo Global establece que "La aplicación de los títulos II (diálogo político) y VI (cooperación) quedará suspendida hasta la adopción por parte del Consejo Conjunto de las decisiones previstas en los artículos 5 (comercio de bienes); 6 (comercio de servicios); 9 (movimientos de capital y pagos relacionados); 10 (compras del sector público); 11 (competencia); y 12 (propiedad intelectual).

²⁵ Ramón Torrent, ex Director de Relaciones Internacionales en el Servicio Jurídico del Consejo de la UE y actual director del Observatorio de la Globalización de la Universidad de Barcelona, participó en el diseño del andamiaje institucional que hizo posible la negociación con México y ha elaborado un testimonio reciente de ese proceso. Para Ramón Torrent [2004], las razones principales que explican el éxito del proceso México-UE son: "(a) el nuevo gobierno español de José María Aznar apoyó desde el inicio, en el seno del Consejo de la Unión Europea, una liberalización comercial con México; en cambio, el gobierno de Felipe González no había apoyado en lo más mínimo la propuesta de zona de libre cambio para el MERCOSUR presentada por la Comisión y se había conformado con la posibilidad de organizar una vistosa ceremonia de firma del acuerdo marco en Madrid bajo su Presidencia del Consejo de la Unión; (b) los funcionarios españoles destinados en Bruselas lucharon con una tremenda tenacidad para conseguir, bajo instrucciones de su gobierno, que el acuerdo marco con México, ya que no incluía la liberalización comercial, fuera al menos mejor, desde el punto de vista institucional, que el acuerdo con el MERCOSUR; (c) el gobierno alemán dio un cierto apoyo a las posiciones del gobierno español; (d) los funcionarios de la Comisión y del Servicio Jurídico del Consejo inventaron la novedad institucional del acuerdo con México de crear un Consejo Conjunto dotado de un poder de decisión (adaptado del acuerdo de Ankara con Turquía)".

²⁶ Por ser de competencia comunitaria, la gran mayoría de los asuntos comerciales -excepto inversión, servicios y propiedad intelectual-, no requieren de aprobación en los países miembros de la UE. La instancia responsable de ratificar los temas comerciales de competencia comunitaria en la UE es el Parlamento Europeo. Mientras tanto, la cooperación y el diálogo político, temas de competencia de los Estados Miembros, sí requieren de ratificación en cada uno de los parlamentos nacionales.

las vertientes de diálogo político y cooperación -marzo de 2001-.²⁷ En el Cuadro 1 se presenta un resumen de este complejo andamiaje jurídico, así como de sus respectivos procesos de aprobación.

CUADRO 1
ANDAMIAJE JURÍDICO PARA RESOLVER EL RETO DE LOS TIEMPOS DE LA NEGOCIACIÓN Y LA ENTRADA EN VIGOR DE LAS TRES DIFERENTES VERTIENTES DEL ACUERDO

Instrumento	Objetivo	Contenido	Procedimiento de aprobación	Fecha de aprobación	Entrada en vigor
Acuerdo Global	Regir la relación comercial, política y de cooperación entre México y la UE	Tres vertientes: diálogo político, cooperación y comercio: A diferencia de cooperación y diálogo político, la sección comercial no contiene los resultados de la negociación, sino exclusivamente el mandato de negociar el TLCUEM.	Parlamento Europeo Senado mexicano Parlamentos de los entonces 15 Estados Miembros de la UE	6 de mayo de 1999 20 de marzo de 2000 Febrero de 2001	1° de julio de 2000 (reglas comerciales en áreas de competencia comunitaria) 1° de marzo de 2001 (disciplinas comerciales de competencia de los Estados Miembros: cooperación y diálogo político)
Acuerdo Interino	Permitir el inicio de la negociación comercial en áreas de competencia comunitaria, sin esperar la aprobación del Acuerdo Global.	Vertiente comercial: Mandato para la negociación de: aranceles, reglas de origen, normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias, salvaguardias, <i>antidumping</i> , compras públicas, competencia y solución de controversias.	Senado mexicano Parlamento Europeo	23 de abril de 1998 13 de mayo 1998	1° de julio de 1998
Declaración Conjunta	Permitir negociar las áreas de competencia de los Estados Miembros, al mismo tiempo que el Acuerdo Interino	Vertiente comercial: Mandato para la negociación de: comercio de servicios, inversión, y propiedad intelectual.			
Resultados de la negociación comercial					
Acuerdo Interino	Darle contenido al Acuerdo Global en las materias de competencia comunitaria	Resultados de la negociación comercial en áreas de competencia comunitaria. La negociación se llevó a cabo del 9 de noviembre de 1998 al 24 de noviembre de 1999.	Senado mexicano Parlamento Europeo	20 marzo de 2000 16 marzo de 2000	Este instrumento desapareció, su contenido se integró al Acuerdo Global y entró en vigor el 1° de julio de 2000.
Acuerdo Global	Darle contenido al Acuerdo Global en las materias de competencia de los Estados Miembros.	Resultados de la negociación comercial en áreas de competencia de los Estados Miembros. La negociación culminó en noviembre de 1999; sin embargo, el proceso de aprobación fue menos expedito debido a que se requirió la aprobación de los parlamentos nacionales de los países miembros de la UE.	Senado mexicano Parlamento Europeo Estados Miembros	20 de marzo de 2000 6 de mayo de 1999 Febrero de 2001	1° de marzo de 2001

²⁷ El Acuerdo Global fue ratificado por el último Estado Miembro correspondiente dieciocho días después de la entrada en vigor del TLCUEM. Por lo anterior, los resultados de la negociación comercial en las áreas de competencia de los Estados Miembros -servicios, inversión y propiedad intelectual-, no pudieron entrar en vigor al mismo tiempo que el resto del tratado de libre comercio. Las disciplinas comerciales de competencia de los países miembros entraron en vigor el 1° de marzo de 2001, incorporándose en ese momento al resto de las reglas del TLCUEM, en marcha desde el 1° de julio de 2000. De conformidad con el artículo 60 del Acuerdo Global, la aplicación de las vertientes de diálogo político y cooperación quedó suspendida hasta la puesta en marcha de la totalidad de las reglas comerciales, es decir, el 1° de marzo de 2001.

De esta forma se resolvía el reto relativo a los tiempos de la negociación y entrada en vigor del acuerdo; faltaba, entonces, atacar el asunto del alcance del mandato para la negociación en materia comercial.

El alcance del mandato para la negociación comercial

La manera como se conciliaron los objetivos de México y de la UE en materia del contenido de la negociación comercial fue la siguiente. Para atender la preocupación europea de evitar mencionar explícitamente que el objetivo sería negociar un tratado de libre comercio y, al mismo tiempo, asegurar el propósito mexicano de avanzar hacia este tipo de instrumento, los acuerdos Global e Interino recuperaron el lenguaje de la Declaración de París de 1995, agregando la palabra "preferencial" al objetivo de "...promover el desarrollo del comercio de bienes y servicios incluyendo la liberalización comercial *bilateral y preferencial, progresiva y recíproca* de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes...".²⁸ El texto de estos acuerdos indicaría también que dicha liberalización se llevaría a cabo "...de conformidad con las normas pertinentes de la OMC, en particular el artículo XXIV del GATT y teniendo en cuenta la sensibilidad de determinados productos".²⁹

La descripción unívoca de que la liberalización sería "*preferencial*" y de acuerdo a los artículos XXIV del GATT y V del GATS eliminaba toda sospecha de que no se estuviese hablando de un tratado de libre comercio, aunque, para acomodar las preocupaciones europeas, se evitó una mención explícita.³⁰

La "Cláusula Democrática"

El tercer tema importante de este proceso de negociación fue la definición de la "Cláusula Democrática". Aunque, en su momento, se percibió que México se oponía a ella, las dificultades tuvieron que ver más con su redacción que con su inclusión en el acuerdo y con su contenido. Es cierto que al principio de las conversaciones las autoridades comerciales de México veían con desconfianza la vinculación de temas comerciales con asuntos no comerciales. Derivado de la experiencia reciente de la negociación con EE.UU. de los acuerdos laborales y ambientales suplementarios al TLCAN, México sospechaba que la cláusula democrática podría esconder motivaciones proteccionistas y, en su momento, ser fuente de hostigamiento comercial.

²⁸ Artículo 4 del Acuerdo Global y 2 del Acuerdo Interino.

²⁹ Artículo 5 del Acuerdo Global y 3 del Acuerdo Interino.

³⁰ El artículo 5 del Acuerdo Global indica más adelante: "En la decisión se incluirán, en particular, los siguientes asuntos: (a) cobertura y períodos transitorios; (b) derechos de aduana sobre importaciones y exportaciones y gravámenes de efecto equivalente; (c) restricciones cuantitativas a las importaciones y exportaciones y medidas de efecto equivalente; (d) trato nacional incluyendo la prohibición de la discriminación fiscal con respecto a los impuestos con que se gravan los bienes; (e) medidas *antidumping* y compensatorias; (f) medidas de salvaguardia y de vigilancia; (g) reglas de origen y cooperación administrativa; (h) cooperación aduanera; (i) valor en aduana; (j) normas y reglamentos técnicos, legislación sanitaria y fitosanitaria, reconocimiento mutuo de la evaluación de la conformidad, certificaciones, marcado, entre otros; (k) excepciones generales justificadas por motivos de moralidad pública, orden público o seguridad pública; protección de la vida o salud de los seres humanos, los animales o las plantas; protección de la propiedad industrial, intelectual y comercial, entre otros; (l) restricciones en caso de dificultades en la balanza de pagos".

En la negociación con EE.UU., fue claro que algunos de los grupos que con mayor vehemencia se habían opuesto a la negociación del TLCAN en 1992 veían la negociación de los acuerdos paralelos como la oportunidad para reabrir el tratado comercial y, también, introducir medidas que, de facto, menoscabaran la apertura lograda en el TLCAN. Cuando se entendió, sin embargo, el alcance y motivación de la cláusula democrática y que su inclusión era práctica común en todos los tratados celebrados por la UE, la decisión del gobierno mexicano fue de plena aceptación del contenido de la cláusula.

La percepción de que México se oponía a ella surgió del hecho de que, en la sesión final de negociación de los acuerdos Global e Interino, México pugnó por un lenguaje que modificaba ligeramente el texto originalmente presentado por Europa y tradicionalmente incluido en sus acuerdos de asociación.³¹ Adicionalmente, incluyó una declaración unilateral que hacía referencia a los principios constitucionales que rigen de la política exterior mexicana y, por ende, su relación con la UE.³² La Comisión Europea aceptó la propuesta mexicana y, en principio, pactó el cierre de la negociación.

No fue sino hasta unos días más tarde, cuando el Comité de Representantes Permanentes (COREPER)³³ del Consejo revisó el texto, que los Estados Miembros rechazaron la posibilidad de hacer cualquier modificación al lenguaje europeo, por el precedente que esto pudiese implicar y por el hecho de que la cláusula democrática estaba ya consagrada en un número muy importante de acuerdos previos. Después de casi un mes de intensa actividad diplomática, México finalmente aceptó retirar su propuesta e incluir el texto europeo original. Estos intercambios permearon a la

³¹ El texto propuesto por México para la llamada "cláusula democrática" difería del lenguaje que la UE tradicionalmente incluye en sus acuerdos de asociación, dado que no incluía las palabras... inspiran las políticas "internas e internacionales". El texto, promovido por México, establecía: "El respeto de los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales, tal como se enuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, inspiran las políticas de las Partes y constituye un elemento esencial del Presente Acuerdo". La enmienda mexicana se inspiró en el hecho de que su política exterior, por razones constitucionales, se inspira en siete principios, que si bien no son incompatibles con la Declaración Universal de los Derechos Humanos, incluyen una serie de conceptos que van más allá de la protección de los derechos humanos.

³² El texto de la Declaración unilateral de México respecto a la cláusula democrática señala:
*"La política exterior de México se fundamenta en los principios que consagra su Constitución:
La autodeterminación de los pueblos;
La no intervención;
La solución pacífica de controversias;
La proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales;
La igualdad jurídica de los Estados;
La cooperación internacional para el desarrollo; y
La lucha por la paz y la seguridad internacionales.
Por su experiencia histórica y el supremo mandato de su Constitución política, México expresa su plena convicción de que sólo la observancia plena del Derecho internacional es fundamento de la paz y del desarrollo. Manifiesta, asimismo, que los principios de convivencia de la comunidad internacional, como se expresan en la Carta de las Naciones Unidas, los principios enunciados en la Declaración Universal de los Derechos Humanos y los principios democráticos, son guía permanente de su participación constructiva en el quehacer internacional y son el marco de referencia en su relación con la Comunidad y sus Estados miembros, regida por el presente Acuerdo, o en su relación con cualquier otro país o grupo de países".*

³³ El COREPER está integrado por los embajadores ante las instituciones europeas de los países miembros de la UE.

prensa y lo que fueron modificaciones de redacción, entendibles y naturales a cualquier proceso de negociación de esta naturaleza se interpretaron como diferencias de fondo inexistentes.³⁴

Los tres instrumentos se convirtieron en la nueva base jurídica para las relaciones México-UE. El 8 de diciembre de 1997 se firmaron el Acuerdo Global, el Interino y la Declaración Conjunta. El 23 de abril y 13 de mayo de 1998, el Senado Mexicano y el Parlamento Europeo, respectivamente, aprobaron el Acuerdo Interino, allanando con ello el camino para el inicio de la negociación del tratado de libre comercio entre México y la UE.

La negociación del TCLUEM, la Cumbre de Rio y el cambio de comisiones

Para llevar a cabo la negociación del TLCUEM, México y la UE acordaron un calendario muy ambicioso de negociación, que fijaba como fecha de inicio el 9 de noviembre de 1998 y como meta mediados de junio de 1999, con el propósito de aprovechar el impulso de la primera Reunión Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la UE, América Latina y el Caribe del 28 y 29 de junio de 1999, en Rio de Janeiro, para concluir el proceso.

Hubo, sin embargo, dos factores que hicieron que la negociación se prolongara y que en la Cumbre de Rio no se concluyera el TLCUEM, como originalmente se deseaba. El primero de ellos fue la postura de algunos Estados Miembros que, aunque aceptaban la celebración del TLCUEM, deseaban evitar que la cumbre girara alrededor del comercio y, sobre todo, se convirtiera en una oportunidad para que otros países de América Latina exigiesen un acuerdo similar al que México estaba negociando. Para evitar que esta preocupación europea se convirtiera en un obstáculo para el avance del TLCUEM, México decidió modificar su postura original de que el tema central en Rio debería ser el comercial y, en especial, el TLCUEM, relegándolo de la cumbre.

El segundo factor que incidió sobre los tiempos de la negociación fue la crisis institucional de la Comisión Europea en marzo de 1999. Como resultado de una investigación sobre corrupción en el órgano colegiado europeo, el presidente y su comisión en pleno renunciaron el 16 de marzo de 1999. Aunque no fue sino hasta el 20 de septiembre de 1999 que la nueva comisión entró en funciones, los últimos seis meses de la administración saliente fueron los de una institución debilitada por la crisis, sin capacidad ni liderazgo para tomar las decisiones necesarias para concluir la negociación.

El reemplazo de la comisión acabó siendo un factor favorable para la terminación del TLCUEM. No sólo porque se trataba de una comisión nueva, en el inicio de un mandato por cinco años, a diferencia de la anterior que se encontraba, incluso en ausencia de crisis, debilitada por ser su último año en funciones, sino también por la muy importante reestructuración de responsabilidades de los comisarios. El nuevo presidente acabó con la ambigüedad que existía en la división de atribuciones entre comisarios para liderar las negociaciones comerciales con América Latina. Al separar claramente la cartera de relaciones exteriores de la de negociaciones comerciales, la autoridad en materia de comercio exterior se concentró clara e indiscutiblemente en el comisario francés Pascal Lamy, mientras que el británico Christopher Patten quedó a cargo de las relaciones exteriores.

³⁴ Esta interpretación es totalmente coincidente con la de Ramón Torrent, quién vivió la experiencia del otro lado de la mesa, como director de relaciones internacionales en el servicio jurídico del Consejo de la UE. (Ver Torrent [2004, p. 5-6]).

La nueva comisión heredó una negociación del TLCUEM avanzada y con un mandato claro y renovado por el Consejo Europeo en Colonia del 4 de junio de 1999.³⁵ Los comisarios de comercio y relaciones exteriores trabajaron en equipo para cumplir con la instrucción del consejo.

El responsable de las relaciones externas le dio el impulso político a la negociación desde el principio de su mandato, mientras que el comisario de comercio tomó las riendas de la negociación comercial, involucrándose personalmente en las consultas con los Estados Miembros, durante la fase final del proceso, liderando el equipo europeo y cerrando la negociación con el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, el 24 de noviembre de 1999. Así, el cambio de la Comisión Europea que amenazaba con hacer peligrar la negociación, acabó siendo un factor que contribuyó a su exitosa conclusión.

C. Principales retos de la negociación comercial

La negociación de un tratado de libre comercio con la UE representó un nuevo reto para el gobierno mexicano.

Si bien la experiencia del TLCAN constituyó, sin lugar a dudas, un activo muy importante para la negociación del TLCUEM, existieron diferencias significativas entre los dos procesos que exigieron tácticas nuevas y estrategias diferentes.

En primer lugar, la complejidad de enfrentar una instancia supranacional, la Comisión Europea, así como su interrelación con los entonces quince Estados Miembros, requirió un enfoque distinto al de la negociación con EE.UU. y Canadá, en el que la relación fue entre tres países y sus equipos de negociación.

Una segunda diferencia fue que para la negociación del TLCAN no existían precedentes importantes que delimitaran el contenido y estructura del acuerdo. Por el contrario, el tratado norteamericano abrió brecha en diversos aspectos, al incluir por primera vez en la agenda comercial ambiciosas disciplinas en temas como servicios, propiedad intelectual e inversión, algunos de los cuales se convirtieron en precedentes importantes para lo acordado a nivel multilateral en Marrakech en abril de 1994.

Al momento de iniciar la negociación comercial con la UE, a finales de 1998, la situación era muy diferente. El bloque europeo no sólo contaba con una veintena de acuerdos comerciales en vigor, sino que éstos partían del andamiaje jurídico utilizado para liberalizar el comercio intracomunitario, emanado del Tratado de Roma de 1958. Si bien compartían los conceptos centrales para regular el comercio de bienes establecidos en acuerdos comerciales modernos, del tipo del TLCAN, lo hacían con una estructura legal distinta. En ese contexto, resultaba poco realista esperar que la UE se apartara de esos formatos tradicionales por solicitud de un socio lejano de importancia relativa menor en su comercio exterior.

³⁵ Como resultado de gestiones diplomáticas del gobierno mexicano con el gobierno español, se logró que éste último presionara para que en la declaración de Colonia los Jefes de Estado de los países miembros de la UE dieran el mandato para que las negociaciones concluyesen, a más tardar, antes de finales del año 1999. Este mandato facilitó que en el tránsito entre comisiones, la negociación con México se convirtiera en uno de las instrucciones prioritarias del Consejo Europeo al nuevo gobierno de Prodi.

Por ello, México decidió que, a pesar de que el TLCAN se había convertido en el modelo de sus acuerdos celebrados con países latinoamericanos, para avanzar en esta negociación habría que abandonar ese formato y adoptar el europeo. Los textos que México presentó en la primera reunión de negociación, celebrada en noviembre de 1998, en la ciudad de México, estaban basados en los acuerdos que la UE ya tenía en vigor, aunque, por supuesto, con las modificaciones necesarias para reconocer los intereses de México y conseguir espacio negociador.

D. Contenido de la negociación

Los principales retos de la negociación del TLCUEM, se concentraron en cuatro grandes temas:

1. Aranceles para productos industriales.
2. Agricultura.
3. Reglas de origen.
4. Servicios e inversión.

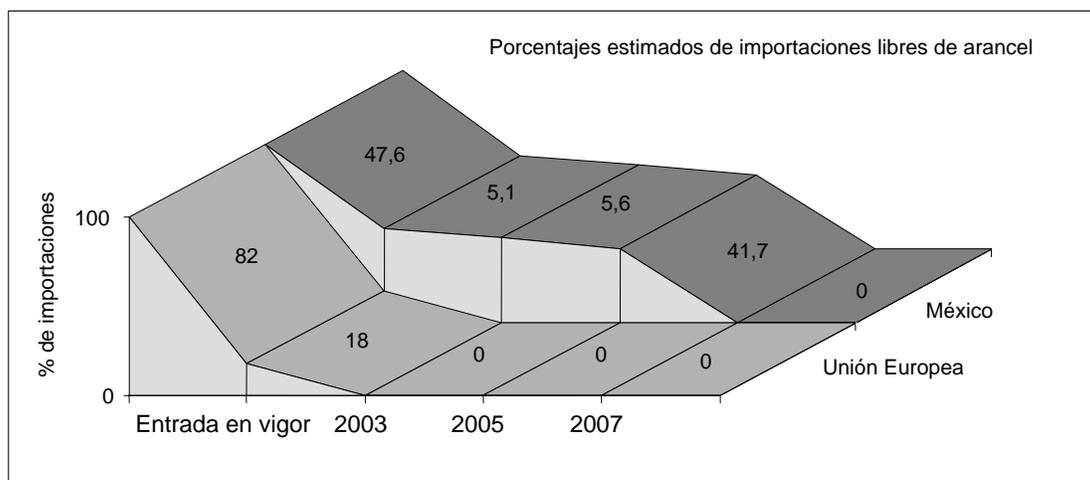
Aranceles para productos industriales

El planteamiento inicial de la UE en materia de liberalización de aranceles para productos industriales tenía como objetivo que sus exportadores se ubicaran en condiciones iguales a las de sus competidores estadounidenses y canadienses al amparo del TLCAN. En particular, la UE buscaba lograr la eliminación total de los aranceles para productos industriales en el mercado mexicano en 2003, año en que concluyó la desgravación arancelaria para los productos industriales en el TLCAN. La búsqueda de esta "paridad TLCAN" no debe sorprender, pues la discriminación comercial derivada del pacto norteamericano era una poderosa razón detrás del interés europeo en una negociación con México. Adicionalmente, la "paridad TLCAN" resultó muy útil para que los negociadores europeos disciplinaran las consultas con los Estados Miembros, evitando abrir la puerta para acomodar excepciones a los calendarios de desgravación de los productos industriales.

México, por su parte, manifestó, desde el principio de la negociación, su interés por contar con plazos de desgravación más largos para algunos sectores sensibles. A pesar de que para finales de la década de los años noventa, el proceso de ajuste de la economía mexicana -y del sector industrial, en particular- ante la liberalización establecida en el TLCAN iba ya muy avanzado, para algunas industrias el esfuerzo adicional de enfrentar la competencia europea hacía necesario pactar plazos de desgravación que fuesen más allá de 2003.

Los resultados de la negociación lograron estos dos propósitos. El TLCUEM establece calendarios de desgravación distintos para los dos socios. Mientras que para la UE la liberalización concluyó el 1° de enero de 2003, la de México terminará en 2007. Los calendarios pactados fueron:

GRÁFICO 3
ELIMINACIÓN DE ARANCELES DE PRODUCTOS INDUSTRIALES



Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México, diciembre de 1999.

Agricultura

En toda negociación comercial, el sector agrícola es uno de los temas más delicados y la del TLCUEM no fue la excepción. Tanto en México como en la UE había consideraciones importantes que hacían difícil una liberalización universal del sector primario, similar a la del TLCAN.

El primer obstáculo era la PAC³⁶ de la UE. La utilización por parte de la UE de subsidios a la exportación para compensar los elevados niveles de protección comercial de la PAC, hacía muy difícil que México aceptase el desmantelamiento de los aranceles aplicables a los productos agrícolas más sensibles: cereales, lácteos y cárnicos, principalmente. La UE, por su parte, enfrentaba resistencias para dar acceso franco a algunos productos de interés exportador mexicano: cítricos; miel; azúcar; aguacate; flores, entre otros.

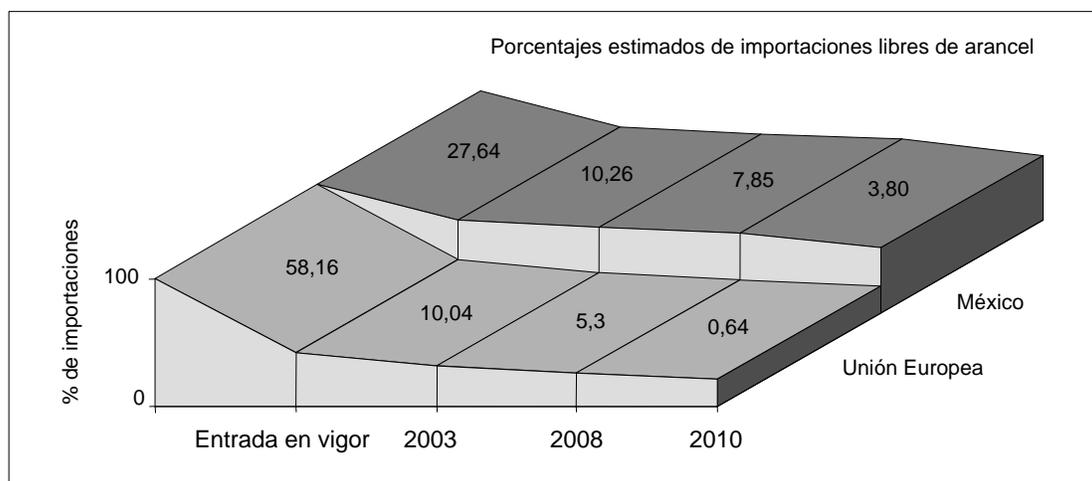
En la negociación fue posible, sin embargo, encontrar un compromiso entre los intereses ofensivos y defensivos de las dos partes. En primer lugar, se acordó una categoría especial para productos agrícolas extraordinariamente sensibles -en particular, los cereales, lácteos y cárnicos que se benefician de subsidios a la exportación en la UE al amparo de la PAC-, y se pospuso el establecimiento de su calendario de liberalización hasta 2003, año en que se esperaba que la UE hubiese concluido la revisión de la PAC, para decidir, entonces, si sería posible incluir estos productos en el programa de apertura. La falta de reforma en la PAC ha significado que, hasta el momento, estos productos continúan, de facto, excluidos de la liberalización del TLCUEM.

³⁶ Con objeto de colocar sus excedentes de producción en el mercado internacional y así mantener los precios estables en el mercado interno, la UE ha creado un mecanismo de "reembolsos a la exportación". A través de este mecanismo, la UE otorga subsidios a los exportadores europeos de ciertos productos agrícolas por un valor aproximado a la diferencia entre el precio internacional del producto en cuestión y su precio de referencia (establecido por los 15 Ministros de Agricultura de los Estados Miembros) en la Unión.

En segundo lugar, para acomodar los intereses exportadores mexicanos y, al mismo tiempo, lograr un acuerdo aceptable para los Estados Miembros se acordó el establecimiento de cuotas preferenciales permanentes y ventanas estacionales para las exportaciones mexicanas. De esta forma, se atendía el potencial exportador de México y, al mismo tiempo, se garantizaba a los productores europeos que no habría una desestabilización del mercado como resultado del TLCUEM. Desde la perspectiva de las importaciones mexicanas, el hecho de que, por razones de subsidios en Europa, gran parte de los productos lácteos, cárnicos y granos quedaran excluidos evitó hacer frente a sensibilidades importantes en estos sectores en México.

La liberalización del comercio agropecuario que resulta de la negociación del TLCEUM reconoce las condiciones especiales del sector, estableciendo una desgravación paulatina, en diez años, con cuatro calendarios de desgravación y, como se mencionó anteriormente, una lista de espera para productos en los que la UE otorga importantes apoyos a la producción y a la exportación.

GRÁFICO 4
ELIMINACIÓN DE ARANCELES DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS



Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, diciembre de 1999.

Adicionalmente, se otorgó acceso preferencial a través de cuotas y ventanas estacionales para el 21% de las exportaciones mexicanas a Europa en productos tales como jugos de frutas, frutas cocidas, congeladas o en conserva, miel natural, aguacate, albúminas, espárragos, flores, huevo, chícharos, atún, chicle y melaza de caña. En suma, México obtuvo acceso preferencial para el 95% de sus exportaciones agrícolas a la UE.

Reglas de origen

Las reglas de origen definen los requisitos³⁷ que deben cumplir los productos para beneficiarse de las preferencias arancelarias establecidas en un tratado de libre comercio. Por ello, constituyen la otra cara de la moneda de la liberalización arancelaria, aunque, a diferencia de los calendarios de desgravación, que son, por definición, transitorios, las reglas de origen son permanentes. En la práctica, estas reglas, junto con los aranceles, determinan el grado de apertura efectiva en la zona de libre comercio.

La negociación de reglas de origen del TLCUEM presentaba dificultades adicionales a las enfrentadas normalmente. Por un lado, los negociadores de la Comisión Europea tenían mandato explícito de los países miembros de la UE de replicar, en toda negociación comercial preferencial, independientemente del socio del que se tratase, las reglas de origen establecidas en la llamada "lista única europea de reglas de origen". Como parte de este esfuerzo de homogeneización, desde 1997, la UE venía unificando todas las reglas de origen preferenciales, sustituyendo, incluso, los protocolos correspondientes de los acuerdos comerciales anteriores a esa fecha. La lógica de esta instrucción era facilitar las operaciones de los exportadores europeos ante la multiplicidad de acuerdos preferenciales que la UE había suscrito y suscribiría en el futuro.³⁸ La existencia de esta "lista única" restaba significativamente el margen de maniobra de los negociadores europeos.

La segunda dificultad que se enfrentó tuvo que ver con la naturaleza de la relación comercial de México y la UE. La estructura productiva de México era diferente a la de la mayoría de los socios preferenciales de la UE, principalmente países de Europa del Este o de África del Norte, relativamente integrados al bloque europeo. En consecuencia, las reglas de la "lista única" exigían un contenido regional o un grado de transformación demasiado alto, difícil de cumplir para los productos mexicanos -incluso en ocasiones para los propios bienes europeos-³⁹ implicando el riesgo de no poder beneficiarse de la desgravación arancelaria que el acuerdo estableciera.

Una dificultad adicional en esta negociación se explica por la importante integración económica de México con EE.UU. La estrecha vinculación de la estructura productiva del sector industrial mexicano con la de EE.UU. representó un reto más en la discusión de este tema, pues había temor entre los europeos de que reglas de origen muy laxas pudiesen significar extender, así fuese parcialmente, las preferencias del TLCUEM a EE.UU., mediante la incorporación de valor agregado estadounidense en las exportaciones mexicanas beneficiadas por el TLCUEM.

³⁷ Las reglas de origen se establecen en términos mínimos de valor agregado conjunto que deben cumplir los bienes y, también, suele utilizarse el método conocido como "salto arancelario" en el marco del sistema armonizado de clasificación arancelaria. En términos generales, este método consiste en definir reglas a partir del cambio que un insumo clasificado en cierta partida arancelaria debe sufrir para convertirse en otro producto, clasificado en otra partida arancelaria, que debe ser "suficientemente diferente" de la primera, para indicar que implícitamente se ha dado un proceso de "transformación sustantiva".

³⁸ En 1999, la UE contaba con más de 25 acuerdos comerciales preferenciales.

³⁹ Si bien la "lista única" fue creada en 1997, ésta recuperaba una gran cantidad de reglas de origen establecidas en acuerdos preferenciales de los años setenta. En consecuencia, algunas de las reglas en esta lista no reconocen las modificaciones en la estructura productiva europea.

La combinación de estos factores resultó en que la negociación de este capítulo fue, probablemente, el tema más álgido del TLCUEM.

Finalmente, se obtuvo una solución de compromiso a través de flexibilidades, transitorias,⁴⁰ y permanentes, en las reglas europeas que eran más relevantes para México. Estas reglas se ubican en los sectores automotor; químico; electrónico; textil y confección; y calzado.

Inversión y servicios

La discusión de los temas de servicios e inversión representó una de las grandes paradojas de la negociación. Si bien en los años anteriores al inicio de las pláticas con Europa, México había abierto su economía a la participación de proveedores de servicios e inversionistas extranjeros, dicha liberalización se había consolidado⁴¹ únicamente para sus socios preferenciales, a través de los respectivos acuerdos de libre comercio. Lo anterior implicaba que, aunque todos los inversionistas y proveedores de servicios extranjeros gozaban, en términos generales, de las mismas condiciones en el mercado mexicano, los socios de México con acuerdos de libre comercio contaban con la certeza de que la apertura actual no se revertiría, mientras que el resto, incluyendo a los de origen europeo, no contaba con la misma garantía.⁴²

Existían, además, algunos sectores, como el de servicios financieros, para los que México había realizado una liberalización adicional unilateral, posterior a la entrada en vigor del TLCAN. Esta apertura se otorgó únicamente a los socios con acuerdos preferenciales, sin extenderla al resto del mundo.

En consecuencia, la UE era el gran *demandeur* en la negociación de los temas de servicios e inversión en el TLC con México. Así lo demostró desde el inicio de la discusión de los Acuerdos Global e Interino, insistiendo en que los temas de servicios -incluyendo los financieros- e inversión, fuesen parte integral del acuerdo comercial.

Resultados de la negociación en inversión

Paradójicamente, el capítulo de inversión, por solicitud europea, no incluye las tradicionales disciplinas contenidas en un capítulo de protección de las inversiones de última generación, tales como trato justo y equitativo, trato nacional, reglas sobre expropiación e indemnización, manejo de transferencias, un mecanismo de solución de controversias entre un inversionista y una parte. Tampoco se establece el compromiso de consolidar la apertura existente en el territorio de las

⁴⁰ Como resultado del compromiso en la negociación, el contenido regional de algunas reglas se modifica con el tiempo, de forma que las estructuras productivas en el país exportador cuenten con plazos razonables para adaptarse a las reglas de origen establecidas en el TLCUEM.

⁴¹ Entendemos por consolidar el obligarse a no dar marcha atrás a la apertura vigente.

⁴² Si bien no se beneficiaban de la certidumbre jurídica ofrecida por un TLC, los inversionistas y proveedores de servicios europeos no se encontraban completamente desamparados en el mercado mexicano. Contaban con protección en virtud de los compromisos de liberalización asumidos por México a través de los Códigos de Conducta de la OCDE y de la cláusula de nación más favorecida de la OMC.

partes en materia de inversión extranjera, conocido en la jerga comercial internacional como *stand still*.⁴³

Este apartado se limita a hacer un llamado a los países miembros a desarrollar un marco legal favorable para la inversión con base en la negociación de acuerdos de promoción y protección recíproca de las inversiones (APPRI), para los que la responsabilidad negociadora recae sobre cada Estado Miembro de la UE y no sobre la Comisión Europea.

En la práctica, México cuenta con este tipo de acuerdos con trece de los quince países miembros originales de la UE.⁴⁴ Si bien estos instrumentos sí contienen disciplinas modernas de protección de las inversiones -tales como trato justo y equitativo, trato nacional, expropiación e indemnización y transferencias, solución de controversias entre un inversionista y una parte-, al igual que el TLCUEM, no incluyen el compromiso de consolidar la apertura existente o *stand still*.

El capítulo de inversión indica también que, a más tardar al tercer año de entrada en vigor del acuerdo, las partes revisarían el marco jurídico correspondiente, con el objetivo de avanzar hacia la liberalización progresiva de los flujos de inversión. Sin embargo, no se indica explícitamente el alcance de esta revisión, en particular no se determina si implicaría la inclusión de las tradicionales reglas internacionales para la protección de la inversión y de una lista de reservas sectoriales que detallara la cobertura del acuerdo. No obstante que el plazo originalmente previsto venció en 2003, esta revisión no se ha llevado a cabo. Los funcionarios encargados de la administración del acuerdo han decidido posponer el cumplimiento de este compromiso hasta 2005.

Resultados de la negociación en servicios

A diferencia del capítulo de inversión, el correspondiente al comercio de servicios sí incluye los principios fundamentales contenidos en todo acuerdo internacional de última generación, tales como trato nacional, trato de la NMF, además del compromiso de mantener el grado de apertura existente al momento de la entrada en vigor del acuerdo - consolidación de la legislación nacional o *stand still*.

Sin embargo, el tratado con la UE no incluye una lista de reservas, es decir, de los sectores y actividades económicas en los que se restringe la participación de los proveedores de servicios de la otra parte. Contrariamente a lo ocurrido en otros acuerdos suscritos por México, como el TLCAN, en donde por razones de transparencia cada miembro del acuerdo codifica los sectores y actividades excluidos de los compromisos del acuerdo, el TLCUEM se limita a garantizar que

⁴³ En materia de presencia comercial para los prestadores de servicios, el acuerdo sí incluye el compromiso de consolidación de la legislación nacional. Sin embargo, este tema se trata en el capítulo de servicios.

⁴⁴ Reino Unido e Irlanda no han suscrito APPRI con México. La incorporación al TLCUEM de diez nuevos países, como resultado del proceso de ampliación de la UE, implicará, entre otros, que el número de socios del acuerdo sin APPRI se incremente de dos a once.

ninguno de los socios adoptará una legislación más restrictiva a la actualmente en vigor, sin indicar cuál es el régimen vigente en cada parte.⁴⁵

Las disposiciones de este apartado aplican a los cuatro modos de prestación de servicios: (a) del territorio de una parte al territorio de la otra; (b) en el territorio de una parte a un consumidor de servicios de la otra; (c) por un proveedor de servicios de una parte mediante la presencia comercial en el territorio de la otra; (d) por un proveedor de servicios de una parte mediante la presencia de personas físicas en el territorio de la otra.

El tratado no prevé liberalización adicional a la existente en la legislación nacional de las partes al momento de la entrada en vigor del acuerdo. En este respecto, el TLCUEM indica que al tercer año de la entrada en vigor, o bien, por decisión del Consejo Conjunto, un año después de la conclusión de las actuales negociaciones de servicios en la OMC, los socios intercambiarán listas de compromisos, incluyendo la posibilidad de negociar una apertura mayor en el sector. Dado el retraso en la Ronda Doha, este intercambio de listas no se ha dado aún.

Finalmente, se estableció un apartado sobre servicios financieros, que contempla disciplinas en materia de acceso a los servicios bancarios, servicios de seguros y relacionados con seguros, así como otros servicios financieros. En esta área, México y la UE también garantizan que ninguno de los países adopte una legislación más restrictiva a las que actualmente mantiene en vigor. Adicionalmente, a diferencia del resto del capítulo de servicios, en esta sección sí se incluyó una lista de actividades excluidas de los compromisos generales. En la práctica, en materia de servicios financieros, México otorgó a sus socios europeos una apertura en las mismas condiciones que la concedida a sus socios del TLCAN.

Principales explicaciones de los resultados en servicios e inversión

La del TLCUEM era la primera negociación de libre comercio de la UE en la que se incluían los temas de servicios e inversión. Esto dio lugar a dos factores que pueden explicar la defensiva postura europea al momento de definir los compromisos específicos en estas áreas. El primero tiene que ver con la división de competencias entre los Estados Miembros y la Comisión Europea; el segundo, con consideraciones estratégicas respecto a negociaciones distintas a las de México.

Como se ha mencionado anteriormente, de los once temas comprendidos en el TLCUEM ocho son competencia comunitaria, y tres -comercio de servicios, inversión y pagos relacionados, y propiedad intelectual- son de responsabilidad de los Estados Miembros. Una posible explicación de la postura europea en las discusiones con México, principalmente para el capítulo de inversión, radica en que los países miembros de la UE no estaban dispuestos a establecer el precedente de que la Comisión Europea, responsable de la discusión del TLCUEM, asumiera el control de la negociación de un tema de competencia de los Estados Miembros.

⁴⁵ En caso de controversia, en el marco del TLCUEM habría que indagar cuáles eran las disposiciones legales relevantes vigentes en julio de 2000. Mientras tanto, en acuerdos que cuentan con una lista de "reservas", el trabajo se limita a verificar si las actividades en disputa forman parte del inventario de excepciones acordado.

Un segundo factor que explica la cautelosa posición europea está relacionado con las reglas para servicios, específicamente la cobertura sectorial. La negativa europea a establecer listas de los sectores y actividades económicas excluidos de los compromisos en servicios e inversión del acuerdo -listas de reservas-, se podría explicar por el hecho de que la UE tampoco tenía precedente de este tipo de reservas en un acuerdo bilateral. El problema, además de técnico -el ejercicio de identificación y codificación de las disposiciones legales vigentes es complejo- parecía ser estratégico.

Al recopilar y transcribir en un instrumento internacional las actividades económicas que la UE no está dispuesta a incluir en un acuerdo comercial, estaría evidenciando sus sensibilidades para negociaciones futuras en otros frentes. Con las discusiones de servicios pendientes en la Ronda Doha de la OMC, la elaboración de listas de reservas con México abriría las cartas europeas para las pláticas en la materia en Ginebra.

Estas, en nuestra lectura, son dos de las principales razones que empujaron a la UE a modificar su postura de gran *demandeur* previo al inicio de las discusiones sobre el contenido de los capítulos de servicios e inversión, a una más defensiva, en la que se conforma con disciplinas "modestas" si se las compara con otros acuerdos comerciales de última generación.

Otros capítulos del tratado

Un capítulo de gran relevancia para el tratado es el relativo a la solución de controversias. Se trata del instrumento a través del cual se garantiza el cumplimiento de las disposiciones establecidas a lo largo del acuerdo. En el TLCUEM, México y la UE acordaron un procedimiento ágil de solución de disputas que otorga certeza, sobre bases de equidad, seguridad jurídica y neutralidad. El tratado prevé un mecanismo de solución de diferencias entre Estado y Estado que busca prevenir o dirimir conflictos derivados de la interpretación o aplicación de las disposiciones del acuerdo, o cuando un socio considere que una medida vigente resulta incompatible con las disposiciones del TLCUEM.

El procedimiento consta de dos etapas. La primera, no contenciosa, a través de consultas ante el Comité Conjunto, órgano encargado de la administración y supervisión del tratado. La segunda, consiste en el establecimiento de un grupo arbitral para determinar si existe alguna violación a las disposiciones establecidas en el TLCUEM. Para el establecimiento de los paneles se establecen reglas claras y precisas: el procedimiento de elección de los árbitros; los plazos para llevar a cabo consultas ante el Comité Conjunto y para que el grupo arbitral rinda sus informes; los procedimientos a seguir para el cumplimiento de la decisión del panel arbitral; así como para suspender beneficios cuando no se cumpla con la decisión del panel.

El mecanismo establecido es similar al contemplado en los otros tratados de libre comercio que México ha celebrado. Sin embargo, para la UE es el primer acuerdo comercial bilateral en el que acepta un mecanismo que contemple plazos reducidos y suspensión de beneficios en caso de que el socio demandado no cumpla con la decisión del panel arbitral.

En total, el TLCUEM establece disciplinas en once materias diferentes. El listado completo es el siguiente:⁴⁶

1. Acceso a mercados;
2. Reglas de origen;
3. Medidas sanitarias y fitosanitarias;
4. Medidas relativas a la normalización;
5. Salvaguardias;
6. Compras del sector público;
7. Competencia;
8. Comercio de servicios;
9. Inversión y pagos relacionados;
10. Propiedad intelectual, y
11. Solución de controversias.

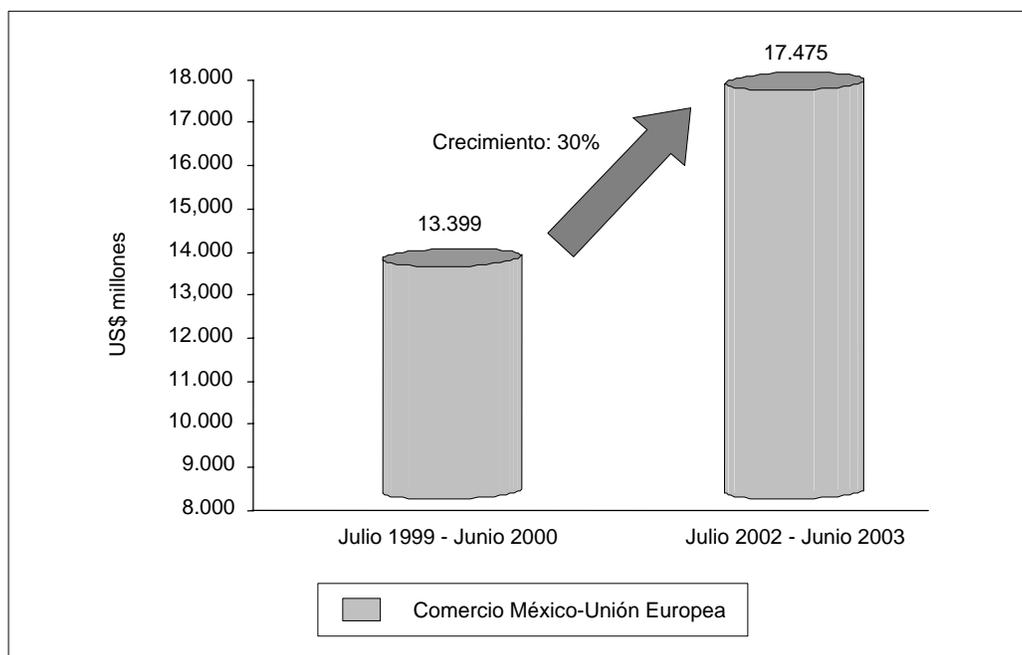
⁴⁶ Una descripción detallada de cada una de estas disciplinas se presenta en el artículo de Zabudovsky [2000].

IV. RESULTADOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA

Los resultados del tratado a tres años y medio de su entrada en vigor muestran un crecimiento del comercio bilateral de 27%.⁴⁷ Las exportaciones europeas a México aumentaron un 30%, mientras que las ventas mexicanas a Europa crecieron un 19%.⁴⁸ En el mismo período, las exportaciones mexicanas al mundo crecieron un 18%.

La relativamente baja tasa de crecimiento de las exportaciones mexicanas se puede deber, entre otras razones, a que los primeros meses de la entrada en vigor del acuerdo coincidieron con un euro relativamente débil con respecto al dólar y un peso relativamente fuerte; al poco conocimiento por parte de los exportadores mexicanos del mercado europeo; y, finalmente, a que muchas de las decisiones de exportación de las multinacionales establecidas en México se toman en la casa matriz, independientemente de las ventajas comparativas de las diferentes localidades en las que están establecidas sus plantas.

GRÁFICO 5
TLCUEM: CRECIMIENTO DEL COMERCIO BILATERAL



Fuente: Secretaría de Economía, con cifras de Banxico.

⁴⁷ Debido a que el tratado entró en vigor el 1° de julio de 2000, se usa como referencia para el desempeño en sus tres primeros años de vida el período julio 1999-junio 2000, con respecto al período julio 2002-junio 2003. Se utilizan cifras de importación de cada una de las partes (Banxico para las importaciones mexicanas provenientes de la UE, y Eurostat para las importaciones comunitarias provenientes de México).

⁴⁸ Para la contabilidad de las importaciones europeas provenientes de México se utiliza una paridad promedio mensual del euro respecto al dólar.

En la parte de la liberalización del mercado mexicano, el tratado ha cumplido con su cometido. En primer lugar, permitió a las empresas usuarias de insumos europeos establecidas en México hacer frente exitosamente a la entrada en vigor del artículo 303 del TLCAN. En ausencia del tratado, la modificación del régimen de maquila hubiera seguramente impactado de manera negativa la competitividad de estas empresas.

Adicionalmente, el TLCUEM permitió consolidar la apertura comercial iniciada por México. Aunque siempre es difícil hacer argumentos contra-factuales, hay evidencia suficiente que sugiere que en ausencia del tratado no sólo no se hubieran liberalizado los intercambios comerciales con Europa,⁴⁹ sino que seguramente, por lo menos para algunos productos, los niveles de protección comercial de México se hubieran elevado. Entre 1993 y 2000, el arancel de NMF promedio aplicable por México a sus importaciones no agrícolas pasó de 13,3% a 16,5%.

El TLCUEM se constituyó también en una herramienta para promover la liberalización de la economía mexicana frente a socios comerciales distintos a la UE, particularmente los países miembros de la EFTA y Japón. Con objeto de evitar una situación de discriminación para sus exportadores e inversionistas, respecto a los de la UE, los países miembros de la EFTA han adoptado una política de negociar acuerdos de libre comercio con todos los socios con los que la Comunidad Europea lo haga. En ese contexto, México y la EFTA pusieron en marcha un tratado de libre comercio el 1º de julio de 2001.

En lo que respecta a Japón, no debe sorprender el interés del gobierno del país asiático en concluir un acuerdo con México, una vez que exportadores e inversionistas estadounidenses y europeos gozaban de condiciones preferenciales en el mercado mexicano. Al igual que el TLCAN lo fue para la negociación con Europa, la adición del TLCUEM ha sido para los japoneses un fuerte incentivo para modificar los términos de su relación comercial con México, contribuyendo de esta forma, a continuar avanzando la apertura de la economía mexicana.⁵⁰

Además de contribuir a continuar con la liberalización de la economía mexicana, el tratado ha tenido un valor estratégico por lo menos desde dos puntos de vista. El primero de ellos es su contribución a fortalecer la posición negociadora de México en la OMC. La combinación del TLCAN, del acuerdo con Europa y de los otros once⁵¹ tratados de libre comercio que México celebró en la última década, significa haber resuelto el grueso de la relación comercial con 34 países que representan la mitad del comercio mundial⁵² y entre los cuales se encuentran los interlocutores más importantes de la agenda comercial internacional.

⁴⁹ De hecho, como se menciona en el Capítulo II, en la sección denominada "Las razones europeas", en vísperas de la primera sesión de negociación del tratado con Europa, la delegación mexicana tuvo que enfrentar la irritación de su contraparte por la elevación generalizada de los aranceles con propósitos recaudatorios en diciembre de 1998.

⁵⁰ El 17 de septiembre de 2004, se firmó el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón.

⁵¹ Chile (1992); EE.UU. y Canadá (TLCAN, 1994); Colombia y Venezuela (G3, 1995); Bolivia, (1995); Costa Rica (1995); Nicaragua (1998); UE (15 países, julio 2000); Israel (julio 2000); Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein (EFTA, 2001); Guatemala, Honduras y El Salvador (Triángulo Norte, 2001) y Uruguay (2003).

⁵² El comercio total mundial sumó US\$ 10.1 billones en 2002, de los cuales, aproximadamente 5 billones corresponden a los intercambios realizados por los países con los que México ha firmado tratados de libre comercio (OMC [2003]).

CUADRO 2
MÉXICO: SOCIO EN LIBRE COMERCIO CON LAS PRINCIPALES ECONOMÍAS DEL MUNDO
 Comercio total de mercancías

Lugar	País o grupo	Valor*	Participación
1	EE.UU.	\$1.896,0	18,8%
2	Unión Europea	\$1.870,0	18,5%
3	Japón	\$752,4	7,4%
4	China	\$620,8	6,1%
5	Canadá	\$480,1	4,8%
6	Hong Kong	\$408,6	4,0%
7	México	\$337,3	3,3%
8	Nuevos miembros de la UE	\$335,5	3,3%
9	Corea	\$314,6	3,1%
10	AELC**	\$270,5	2,7%

Nota: * Miles de millones de dólares, año 2002.

** Asociación Europea de Libre Comercio, compuesta por Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein.

Fuente: OMC.

La segunda consideración estratégica tiene que ver con el proceso de expansión que vive la UE. La incorporación de 10 nuevos países al espacio económico europeo significa un mercado adicional para los exportadores mexicanos de más de 74 millones de personas con un producto interno bruto que en conjunto supera los US\$ 400 mil millones.

Finalmente, el acuerdo con México tuvo un impacto positivo en las relaciones de Europa con otros países latinoamericanos. Poco después de la conclusión de la negociación con México, Chile pudo concluir un tratado similar y, aunque plagada de dificultades por la dimensión agrícola, se inició una negociación comercial entre Europa y MERCOSUR. Estas iniciativas difícilmente hubieran prosperado en ausencia del acuerdo con México. Es más, probablemente Chile y MERCOSUR no hubieran llegado más lejos de lo establecido en los acuerdos globales que firmaron en la cumbre de Madrid en diciembre de 1995.

Además del favorable precedente que el TLCEUM ha representado para el desarrollo de nuevas negociaciones comerciales entre la UE y países de América Latina, este acuerdo podría constituirse también en una vía para avanzar procesos de negociación que actualmente se encuentran detenidos. En particular, los países centroamericanos han manifestado su interés por negociar un acuerdo comercial con la UE. Una ruta hacia el libre comercio entre estos países y Europa podría ser el tratado entre México y la UE, a través de la adhesión de Centroamérica al TLCUEM. Una segunda opción, menos ambiciosa, es explorar la posibilidad de utilizar de la figura de acumulación diagonal⁵³

⁵³ La acumulación diagonal es un concepto utilizado por la UE en diversos acuerdos comerciales, a través del cual permite que algunos de sus socios en acuerdos de libre comercio utilicen insumos de terceros países, como si fueran originarios de su territorio, siempre y cuando la parte proveedora del insumo adopte las reglas de origen del acuerdo de libre comercio.

para permitir la inclusión de insumos centroamericanos en las exportaciones preferenciales mexicanas a la UE. Esta situación podría ser aplicable también para los países andinos quienes, por su cercanía geográfica y consiguiente integración económica con Chile, podrían usar el acuerdo entre la UE y este país para obtener acceso al mercado europeo, ya sea por la vía de la adhesión al TLC euro-chileno, o bien, a través de la acumulación diagonal.

En el terreno de la cooperación, aunque el acuerdo es muy ambicioso, los resultados a la fecha todavía no son satisfactorios. Con el beneficio que ofrece la perspectiva de ver la negociación a unos años de distancia, se puede especular si el enfoque adoptado en el acuerdo global fue el idóneo. Probablemente la enumeración de una treintena de áreas para desarrollar la agenda de colaboración conjunta fue un enfoque demasiado ambicioso. Quizás, hubiera sido preferible concentrarse en un par de temas con mayor profundidad. Pretender avanzar en todos los temas que el Acuerdo Global establece es, probablemente, demasiado pretencioso y rebasa los recursos y capacidad de gestión que la Comisión Europea posee.

A cuatro años de la entrada en vigor del Acuerdo Global, es claro que su negociación representó para México, el aprovechamiento de una ventana de oportunidad para continuar el proceso de reforma económica iniciado a mediados de los años ochenta; acceder en condiciones preferenciales al mercado europeo; establecer un nuevo marco institucional para profundizar las relaciones diplomáticas con la UE y buscar nuevos espacios para la cooperación bilateral.

BIBLIOGRAFÍA

- ANTÓN CORTÉS, ALBERTO. "Las relaciones políticas de la Unión Europea con América Latina tras la Primera Conferencia Intergubernamental. Agenda y Perspectivas", en *Revista CIDOB d'Afers Internacionales*. Barcelona: N° 54-55. 2001.
- CHACÓN, MARIO. "La nueva naturaleza de la diversificación: la negociación con Europa", en *Revista Mexicana de Política Exterior*. México: Instituto Matías Romero, N° 61, pp. 114-127. Octubre, 2000.
- ESTEVADEORDAL, ANTONI Y KATI SUOMINEN. "Rules of Origin in FTAs in Europe and in the Americas: Issues and Implications for the EU-Mercosur Inter-Regional Association Agreement", Documento de Trabajo N° 15. Buenos Aires: BID-INTAL . 2004.
- COMISIÓN EUROPEA, DIRECCIÓN GENERAL DE EDUCACIÓN Y CULTURA. *Europa de los quince: cifras clave*, Eurostat, Ed. 2000. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. 2000.
- GARCÍA AMARAL, JAIME Y JAVIER BASULTO POOT. "México y Europa evolución y perspectivas de una relación multilínea" en *Revista Mexicana de Política Exterior*, N° 69, pp. 9-28. Junio, 2003.
- GRISANTI LUIS XAVIER. "El nuevo interregionalismo trasatlántico: La asociación estratégica Unión Europea - América Latina", Documento de Divulgación-IECI-04. Buenos Aires: BID-INTAL. 2004.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA - INEGI. Estadísticas del sector externo. Banco de Información Económica (BIE).
<http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/BDINE/J10/J10.HTM>
- MCCORMICK, JOHN. *Understanding the European Union. A Concise Introduction*. London: Palgrave. 2002.
- MINIAN, ISAAC Y TOENS H. HILKER (EDS.) *Cambio estructural en Europa y México*. México: Fundación Friedrich Ebert. 1989.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO - OMC. Estadísticas del Comercio Internacional 2003. Ginebra. http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2003_s/its03_toc_s.htm
_____. *Informe Anual*. 2003.
- ORNELAS, RUTH G. Y RODARTE MARIO. *El comercio potencial de México y la Unión Europea*. México DF: Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP). 2000.
- PIÑÓN ANTILLON, ROSA MARÍA (COORD.) *La regionalización del mundo: la Unión Europea y América Latina*. México: UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales: Delegación de la Comisión Europea en México. 1998.

REVISTA MEXICANA DE POLÍTICA EXTERIOR. N° 49, dedicado a "México y la Unión Europea".
Invierno de 1995-1996.

_____. N° 58, dedicado a "La Cumbre América Latina y el Caribe-Unión Europea".
Octubre, 1999.

REYES, ALFONSO. *Textos, Una antología general*. México DF: SEP/UNAM, pp. 38-9. 1981.

RODRÍGUEZ ARRIAGA, MANUEL. "México en el Consejo de Europa", en *Revista Mexicana de Política Exterior*, N° 59, pp. 207-218. Febrero, 2000.

SBERRO, STEPHAN. "Las relaciones entre México y la Unión Europea: ¿el fin del desencuentro?", en *La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica*. Madrid: Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), pp. 73-98. 1997.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE - TLCAN. Miguel Ángel Porrúa.
Diciembre, 1993.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO - UNIÓN EUROPEA. Talleres Gráficos de México, dos volúmenes, SECOFI. Agosto, 2000.

TORRENT, RAMÓN. "Argentina, el ALCA y la UE. El falso precedente de México", (mimeo). 2004.

ZABLUDOVSKY, JAIME. "Resultado de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea", en *Revista de Mercado de Valores*, Vol. LX, N° 6, pp. 12-20. Junio, 2000.

_____. "The Mexico-EU FTA: A strategic instrument to position Mexico as the Transatlantic Hub for Trade and Investment", en *European Foreign Affairs Review*, Vol. 6, N° 2. Verano, 2001.

PUBLICACIONES DEL INTAL

PUBLICACIONES PERIÓDICAS

Integración & Comercio. Revista semestral (español e inglés) por suscripción o en forma individual.

INTAL Carta Mensual (español, inglés y portugués - Internet).

INFORMES SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN

Informe ANDINO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

CARICOM Report. Publicación anual (inglés).

Informe CENTROAMERICANO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

Informe MERCOSUR. Publicación anual (español, inglés y portugués).

INFORMES ESPECIALES

Tributación en el MERCOSUR: Evolución, comparación y posibilidades de coordinación (español). Alberto Barreix y Luiz Villela. 2003.

MERCOSUR: Impacto Fiscal de la Integración Económica (español y portugués). Luiz Villela, Alberto Barreix y Juan José Taccone (eds.). 2003.

Perspectivas y Desafíos del Proceso de Integración Argentino-Chileno a Diez Años del ACE 16. Español. 2002.

Integración energética en el Cono Sur (español). Mario A. Wieggers. 1996.

Integración en el Sector Transporte en el Cono Sur (español):

Transporte Terrestre. José Alex Sant'Anna. 1997.

Puertos y vías navegables. Martín Sgut. 1997.

Los ferrocarriles y su contribución al comercio internacional. Ian Thomson. 1997.

El impacto sectorial de la integración en el MERCOSUR (español y portugués). Juan José Taccone y Luis Jorge Garay (Eds.) 1999.

Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana. Español (Internet).

INTAL: 35 años de Compromiso con la Integración Regional. Español.

América Latina a principios del Siglo XXI: Integración, Identidad y Globalización. Actitudes y expectativas de las elites latinoamericanas. Español (Internet).

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela (español). Eglé Iturbe de Blanco. INTAL DT-03. 1997.

MERCOSUL e Comércio Agropecuario (portugués). Ives Chaloult y Guillermo Hillcoat. INTAL DT-02. 1997.

The Integration Movement in the Caribbean at Crossroads: Towards a New Approach of Integration (inglés). Uziel Nogueira. INTAL DT-01. 1997.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

El Tratado de Libre Comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América. Oportunidades, desafíos y riesgos (español). Eduardo Lizano y Anabel González. INTAL DD-09. 2003.

Los países pequeños: Su rol en los procesos de integración (español). Lincoln Bizzozero - Sergio Abreu. INTAL DD-08. 2000.

Capital social y cultura. Claves olvidadas del desarrollo (español). Bernardo Kliksberg. INTAL DD-07. 2000.

La dimensión cultural: base para el desarrollo de América Latina y el Caribe: desde la solidaridad hacia la integración (español). Alejandra Radl. INTAL DD-06. 2000.

Cómo expandir las exportaciones de los países dentro de una economía globalizada (español). Rubens Lopes Braga. INTAL DD-05. 1999.

Comercio Electrónico: Conceptos y reflexiones básicas (español). Gerardo Gariboldi. INTAL DD-04. 1999.

Evolución institucional y jurídica del MERCOSUR (español). Vicente Garnelo. INTAL DD-03. 1998.

Estado de evolución en la elaboración e implementación de las Normas ISO 14.000 y CODEX Alimentarius (español). Laura Berón. INTAL DD-02. 1997.

Integración y democracia en América Latina y el Caribe (español). Alvaro Tirado Mejía. INTAL DD-01. 1997.

BASES DE DATOS - SOFTWARE

DATAINTAL (CD-ROM) Sistema de estadísticas de comercio de América

Base INTAL MERCOSUR (BIM)

Base de datos bibliográficos (INTEG)

Directorio de las Relaciones Económicas de América Latina y el Caribe con Asia-Pacífico (CD-ROM)

Instrumentos básicos de integración económica en América Latina y el Caribe - II. Actualizada a mayo, 2004.

Rueda de Negocios

Serie Red INT

RED INTAL DE CENTROS DE INVESTIGACIÓN EN INTEGRACIÓN (REDINT)

Segunda Convocatoria

Visión microeconómica de los impactos de la integración regional en las inversiones inter e intrarregionales: El caso de la CAN (sólo en español- Versión resumida y completa). 2003.

Integración regional e Inversión Extranjera Directa: El caso del MERCOSUR (sólo en español- Versión resumida y completa). 2002.

Condiciones y efectos de la IED y del proceso de integración regional en México durante los años noventa: Una perspectiva macroeconómica (sólo en español- Versión resumida). 2003.

Primera Convocatoria

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en la Comunidad Andina: sector lácteo y sector textil (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en Centroamérica: sector lácteo y sector metalmecánico (aparatos eléctricos) (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en el MERCOSUR: sector calzado y sector farmacéutico (sólo en español). 2000.

La industria láctea de México en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (sólo en español). 2000.

PUBLICACIONES DE INTAL/ITD

DOCUMENTOS DE TRABAJO - INICIATIVA ESPECIAL DE COMERCIO E INTEGRACIÓN (IECI)

La ventana europea: retos de la negociación del Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea (español). Jaime Zabludovsky y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD WP-SITI-09. 2004.

Trade Liberalization and the Political Economy of Protection in Brazil since 1987 (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08B. 2004.

The Political Economy of High Protection in Brazil before 1987 (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08A. 2004.

The Food Industry in Brazil and the United States: The Effects of the FTAA on Trade and Investment (inglés). Paulo F. Azevedo, Fabio R. Chaddad and Elizabeth M.M.Q. Farina. INTAL-ITD WP-SITI-07. 2004.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Agenda de institucionalización del MERCOSUR: Los desafíos de un proyecto en crisis (español e inglés). Pedro da Motta Veiga. INTAL-ITD DT-IECI-06E. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inestabilidad cambiaria en el MERCOSUR: Causas, problemas y posibles soluciones (español e inglés). José Luis Machinea. INTAL-ITD DT-IECI-06D. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. MERCOSUR: Dilemas y alternativas de la agenda comercial (español e inglés). Sandra Polónia Rios. INTAL-ITD DT-IECI-06C. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inserción del MERCOSUR al mundo globalizado (español e inglés). Juan Ignacio García Pelufo. INTAL-ITD DT-IECI-06B. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Informe del relator (español e inglés). Andrew Crawley. INTAL-ITD DT-IECI-06A. 2004.

Estudio sobre las condiciones y posibilidades políticas de la integración hemisférica (español). Adalberto Rodríguez Giavarini. INTAL-ITD DT-IECI-05. 2003.

Agricultural and Trade Policy on Trade Liberalization and Integration via a US-Central American Free Trade Agreement (inglés). Dale Hathaway. INTAL-ITD WP-SITI-04. 2003.

Agricultural Liberalization in Multilateral and Regional Trade Negotiations (inglés). Marcos Sawaya Jank, Ian Fuchsloch and Géraldine Kutas. INTAL-ITD WP-SITI-03. 2003.

Reciprocity in the FTAA: The Roles of Market Access, Institutions and Negotiating Capacity (inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD-STA WP-SITI-02. 2003.

Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (español e inglés). Herminio Blanco M. y Jaime Zabludovsky K. INTAL-ITD-STA DT-IECI-01. 2003.

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Improving the Access of MERCOSUR's Agriculture Exports to US: Lessons from NAFTA (inglés). Pablo Sanguinetti y Eduardo Bianchi. INTAL-ITD WP-18. 2004.

Premio INTAL - Segundo Concurso de Ensayos. La coordinación macroeconómica y la cooperación monetaria, sus costos, beneficios y aplicabilidad en acuerdos regionales de integración (Spanish, English and Portuguese). Mauricio de la Cuba; Diego Winkelried; Igor Barenboim; Louis Bertone; Alejandro Jacobo and James Loveday Laghi. INTAL-ITD DT-17. 2004.

Los exportadores agropecuarios en un mundo proteccionista: revisión e implicaciones políticas de las barreras al MERCOSUR. (español e inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD DT-16. 2004.

Rules of Origin in FTAs in Europe and in the Americas: Issues and Implications for the EU-Mercosur Inter-Regional Association Agreement (English). Antoni Esteveordal and Kati Suominen. INTAL-ITD WP-15. 2004.

Regional Integration and Productivity: The Experiences of Brazil and Mexico (English). Ernesto López-Córdova and Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD-STA WP-14. 2003.

Regional Banks and Regionalism: A New Frontier for Development Financing (inglés). Robert Devlin y Lucio Castro. INTAL-ITD-STA WP-13. 2002.

Métodos casuísticos de evaluación de impacto para negociaciones comerciales internacionales (español). Antonio Bonet Madurga. INTAL-ITD-STA DT-12. 2002.

Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia (español). Alejandro Gutiérrez S. INTAL-ITD-STA DT-11. 2002.

The Outlier Sectors: Areas of Non-Free Trade in the North American Free Trade Agreement (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD-STA WP-10. 2002.

A ALCA no limiar do século XXI: Brasil e EUA na negociação comercial hemisférica (português). Antonio José Ferreira Simões. INTAL-ITD-STA DT-09. 2002.

Metodología para el análisis de regímenes de origen. Aplicación en el caso de las Américas (español). Luis J. Garay S. y Rafael Cornejo. INTAL-ITD-STA DT-08. 2001.

¿Qué hay de nuevo en el Nuevo Regionalismo en las Américas? (español). Robert Devlin y Antoni Esteveordal. INTAL-ITD-STA DT-07. 2001.

What's New in the New Regionalism in the Americas? (inglés). Robert Devlin and Antoni Esteveordal. INTAL-ITD-STA WP-06. 2001.

The New Regionalism in the Americas: The Case of MERCOSUR. (inglés). Antoni Esteveordal, Junichi Goto y Raúl Saez. INTAL-ITD WP-05. 2000.

El ALCA y la OMC: Especulaciones en torno a su interacción (español). Jaime Granados. INTAL-ITD DT-04. 1999.

Negotiating Preferential Market Access: The Case of NAFTA (inglés). Antoni Esteveordal. INTAL-ITD WP-03. 1999.

Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s (inglés). Robert Devlin y Ricardo Ffrench-Davis. INTAL-ITD WP-02. 1998.

Una evaluación de la homogeneidad macroeconómica y del desarrollo de la región centroamericana (español).

Florencio Ballester. INTAL-ITD DT-01. 1998.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN - INICIATIVA ESPECIAL DE COMERCIO E INTEGRACIÓN (IECI)

La globalización y la necesidad de una reforma fiscal en los países en desarrollo (español e inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD DD-IECI-06. 2004.

Latin American Industrial Competitiveness enad the Challenge of Globalization (inglés). Sanjaya Lall, Manuel Albaladejo y Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD SITI-OP-05. 2004.

El nuevo interregionalismo trasatlántico: La asociación estratégica Unión Europea-América Latina (español). Luis Xavier Grisanti. INTAL-ITD/SOE IECI-DD-04. 2004.

Una llave para la integración hemisférica (español e inglés). Herminio Blanco M., Jaime Zabłudovsky K. y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD DD-IECI-03. 2004.

Una nueva inserción comercial para América Latina (español). Martín Redrado y Hernán Lacunza. INTAL-ITD DD-IECI-02. 2004.

La coordinación y negociación conjunta de los países de la Comunidad Andina en el marco del ALCA y la OMC (español). Victor Rico. INTAL-ITD DD-IECI-01. 2004.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional (español). Paolo Giordano, Mauricio Mesquita Moreira y Fernando Quevedo. INTAL-ITD DD-26. 2004.

Centroamérica: La programación regional (2001) y las actividades del Banco (2001-2003) (español). Ennio Rodríguez. INTAL-ITD DD-25. 2004.

Brazil's Trade Liberalization and Growth: Has it Failed? (inglés). Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD OP-24. 2004.

Trinidad and Tobago: Trade Performance and Policy Issues in an Era of Growing Liberalization (inglés). Anneke Jessen and Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-23. 2004.

The Trade and Cooperation Nexus: How does Mercosur-EU Process Measure Up? (inglés). Robert Devlin, Antoni Estevadeordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD-STA OP-22. 2003.

Desigualdad regional y gasto público en México (español). Rafael Gamboa y Miguel Messmacher. INTAL-ITD-STA DD-21. 2003.

Zonas Francas y otros regímenes especiales en un contexto de negociaciones comerciales multilaterales y regionales (español e inglés). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-20. 2003.

The External Dimension of MERCOSUR: Prospects for North-South Integration with the European Union (inglés). Paolo Giordano. INTAL-ITD-STA DD-19. 2003.

Regional Aspects of Brazil's Trade Policy (inglés). Eduardo A. Haddad (Coord.), Edson P. Domínguez y Fernando S. Perobelli. INTAL-ITD-STA OP-18. 2002.

El proceso de integración Argentina-Brasil en perspectiva: El ciclo cambiario y la relación público-privada en Argentina (español). Ricardo Rozemberg y Gustavo Svarzman. INTAL-ITD-STA DD-17. 2002.

A Study on the Activities of IFIs in the Area of Export Credit Insurance and Export Finance (inglés). Malcom Stephens y Diana Smallridge. INTAL-ITD-STA OP-16. 2002.

Diseños institucionales y gestión de la política comercial exterior en América Latina (español).

Jacint Jordana y Carles Ramió. INTAL-ITD-STA DD-15. 2002.

Mercosul em sua primeira década (1991-2001): Uma avaliação política a partir do Brasil (portugués). Paulo Roberto de Almeida. INTAL-ITD-STA DD-14. 2002.

El proceso de formulación de la Política Comercial. Nivel uno de un juego de dos niveles: Estudios de países en el Hemisferio Occidental (español e inglés). INTAL-ITD-STA OP-13. 2002.

Hacia una nueva alianza de comercio e inversión entre América Latina y Asia-Pacífico (español: Internet). Mikio Kuwayama. INTAL-ITD-STA DD-12. 2001 (también disponible en inglés).

Regional Public Goods in Official Development Assistance (inglés). Marco Ferroni. INTAL-ITD-STA OP-11. 2001.

Breaking from Isolation: Suriname's Participation in Regional Integration Initiatives (inglés). Anneke Jessen y Andrew Katona. INTAL-ITD-STA OP-10. 2001.

NAFTA and the Mexican Economy: Analytical Issues and Lessons for the FTAA (inglés). J. Ernesto López-Córdova. INTAL-ITD-STA OP-09. 2001.

La integración comercial centroamericana: Un marco interpretativo y cursos de acción plausible (español). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-08. 2001.

Negotiating Market Access between the European Union and MERCOSUR: Issues and Prospects (inglés). Antoni Estevadeordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD OP-07. 2000.

The Free Trade Area of the Americas and MERCOSUR-European Union Free Trade Processes: Can they Learn from Each Other? (inglés). Robert Devlin. INTAL-ITD OP-06. 2000.

The FTAA: Some Longer Term Issues (inglés). Robert Devlin, Antoni Estevadeordal y Luis Jorge Garay. INTAL-ITD OP-05. 1999.

Financial Services in the Trading System: Progress and Prospects (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD OP-04. 1999.

Government Procurement and Free Trade in the Americas (inglés). Jorge Claro de la Maza y Roberto Camblor. INTAL-ITD OP-03. 1999.

The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration (inglés). Anneke Jessen y Ennio Rodríguez. INTAL-ITD OP-02. 1999.

ALCA: Un proceso en marcha (español). Nohra Rey de Marulanda. INTAL-ITD DD-01. 1998.

PUBLICACIONES INTAL/ITD/SOE

EURO-LATIN STUDY NETWORK ON INTEGRATION AND TRADE (ELSNIT)

Issues Papers. First Annual Conference (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2004

PUBLICACIONES DE INT/ITD

DOCUMENTOS DE TRABAJO

La infraestructura de transporte en América Latina. Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 220. Julio 1997, (también disponible en inglés).

Convergence and Divergence Between NAFTA, Chile, and MERCOSUR: Overcoming Dilemmas of North and South

American Economic Integration. Raúl A. Hinojosa-Ojeda, Jeffrey D. Lewis y Sherman Robinson.

Working Paper # 219. Mayo 1997.

Hacia el libre comercio en el Hemisferio Occidental: El proceso del ALCA y el apoyo técnico del Banco Interamericano de Desarrollo. Enrique V. Iglesias. Documento de Trabajo # 218. Julio 1997 (también disponible en inglés).

Economic Integration and Equal Distribution. Willem Molle. Working Paper # 216. Mayo 1997.

What can European Experience Teach Latin America About Integration. L.A. Winters. Working Paper # 215. Mayo 1997.

Facts, Fallacies and Free Trade: A Note on Linking Trade Integration to Labor Standards. Donald J. Robbins. Working Paper # 214. Mayo 1997.

MERCOSUR: Logros y desafíos. Carlos Sepúlveda y Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 213. Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

De Miami a Cartagena: nueve enseñanzas y nueve desafíos. Robert Devlin y Luis Jorge Garay.

Documento de Trabajo # 210. Julio 1996 (también disponible en inglés).

El Mercado Común del Sur: MERCOSUR. Martín Arocena. Documento de Trabajo # 203. Septiembre 1995 (también disponible en inglés).

PUBLICACIONES ESPECIALES

Nota Periódica sobre Integración y Comercio en América, Julio 1995; Febrero, Agosto y Diciembre 1996; Julio y Diciembre 1997; Agosto y Diciembre 1998; Febrero y Octubre 1999; Octubre y Diciembre 2000; Mayo 2002; Diciembre 2002; Diciembre 2003; Enero 2004; Mayo 2004. (también disponible en inglés y las versiones 1997 disponibles en portugués).

El Euro y su efecto sobre la economía y la integración en América Latina y el Caribe. Roberto Zahler. Trabajo presentado en el seminario "El Euro y su impacto internacional" con ocasión de la 40ª Asamblea de Gobernadores del BID, Francia, Marzo 16, 1999 (también disponible en inglés).

Separata del Informe de 1996 sobre Progreso Económico y Social en América Latina. Parte II, Capítulo 2: Liberalización comercial. 1996 (también disponible en inglés).

Unión Económica y Monetaria Europea: Avances recientes y posibles implicaciones para América Latina y el Caribe. Marzo 1997 (también disponible en inglés).

Globalización e Integración Regional: consecuencias para América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el Seminario sobre "Una visión crítica de la globalidad", México D.F., Noviembre 1997 (también disponible en inglés).

Protección, desgravación preferencial y normas de origen en las Américas. Luis Jorge Garay y Antoni Estevadeordal. Junio 1995 (también disponible en inglés).

El nuevo rostro de la integración regional en América Latina y el Caribe. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Desarrollo en América Latina y el Caribe, Montevideo, Julio 1997 (también disponible en inglés).

El Área de Libre Comercio de las Américas: De Miami a Belo Horizonte. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el III Foro Empresarial de las Américas, Belo Horizonte, Mayo 1997 (inglés, español y portugués).

Asociación Transpacífica: El papel de América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la XII Reunión General Internacional del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC XII), Santiago, Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

Iniciativa Especial de Comercio e Integración