

DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

„Tratado de Libre Comercio entre la UE y México“

Verfasserin

Susanna Margit Gómez Binder

angestrebter akademischer Grad

Magistra der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften
(Mag. rer. soc. oec.)

Wien, im Mai 2012

Studienkennzahl lt. Studienblatt:
Studienrichtung lt. Studienblatt:
Betreuer:

A 157
Diplomstudium Internationale Betriebswirtschaft
ao Prof. Kunibert Raffer

Widmung

El siguiente trabajo está dedicado a mis padres, Margit Binder de Gómez y Everardo Gómez León†, quienes me han demostrado la importancia de una buena educación, como también me han enseñado a dedicarle el cien por ciento de mi esfuerzo a toda actividad que desee desempeñar. Asimismo, deseo agradecerles todo el apoyo que me han brindado a lo largo de mi vida y espero siempre lograr que estén orgullosos de mí. También deseo agradecerles a mis hermanas Inge y Nicole todo lo que me han enseñado, ya que ellas me han permitido desarrollar un fuerte sentido de responsabilidad. Quiero agradecerle todo el apoyo y todas sus enseñanzas a mi familia, mis padrinos y amistades que me han acompañado por las diversas etapas de mi vida, ya que sin todas estas influencias no hubiese logrado esta meta, ni las demás metas a cumplir.

*Muchas Gracias,
Susanna M. Gómez Binder*

INDICE

Tratado de Libre Comercio entre la UE y México	1
I. Introducción	1
1. Antecedentes al Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México.	4
1.1 La Liberalización Económica mexicana	4
1.2 Los acuerdos anteriores al TLCUEM.....	10
1.3 El Acuerdo de Comercio y Cooperación de 1975.....	11
1.4 El Acuerdo Marco de Cooperación de 1991.	13
1.5 Una nueva negociación	16
2. El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación.....	20
2.1 El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación: Información General	20
2.2 Las razones para la firma del Acuerdo Global.....	24
2.3 El Acuerdo Global.....	29
2.4 El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México	35
2.5 Las reglas de origen.....	48
2.5.1 Las reglas de origen: marco general.....	49
2.5.2 Reglas de origen dentro de un Tratado de Libre Comercio	53
2.5.3 Reglas de origen dentro del TLCUEM	57
2.6 El Mecanismo de Solución de Controversias.....	64
2.6.1 Mecanismo de Solución de Controversias en el ámbito de la OMC.....	66
2.6.2 Casos presentados por México ante el GATT y la OMC.....	68
2.6.3 Mecanismo de Solución de Controversias en el ámbito del TLCUEM	72
3. La Inversión Extranjera Directa dentro del TLCUEM.....	76
3.1 La Inversión Extranjera Directa: Información General.....	76
3.2 Importancia de la inversión extranjera directa para los países en vías de desarrollo.....	78
3.3 Elementos que influyen sobre la Inversión Extranjera Directa.....	80
3.4 Los efectos de la IED sobre el desarrollo económico	84
3.5 La IED Europea en los países de América Latina.....	90
3.6 La Inversión Extranjera Directa en México	97
II. Conclusión	107
III. Bibliografía.....	114
IV. Anexos	121
Anexo 1. Das Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Mexiko ..	121
Anexo 2. The Free Trade Agreement between the European Union and Mexico	124
Anexo 3. Curriculum Vitae	126

Tratado de Libre Comercio entre la UE y México

I. Introducción

El objetivo del presente trabajo ha sido el de mostrar el primer Tratado de Libre Comercio firmado por parte de la Unión Europea con un país latinoamericano, siendo este el caso de México, con la intención de observar cuales podrían ser los beneficios como también las problemáticas que le pueda ofrecer un tratado de libre comercio a la relación entre las partes. El ámbito comercial mundial, basado en la globalización, ha hecho de los tratados de libre comercio una herramienta que permite a las partes integrantes de ofrecer ciertas ventajas arancelarias a los mismos integrantes del tratado, por medio de la liberalización comercial como también de los flujos de inversiones. Cabe mencionar, que este tipo de acuerdos no sólo permiten el intercambio comercial entre las partes, sino que también tienen varios elementos que pueden presentarse como medidas proteccionistas, evitando el acceso libre de aranceles a algunos de los productos de la región. Esto se debe a que en un tratado de libre comercio se suele incorporar un estilo de barreras no arancelarias como lo son por ejemplo las reglas de origen, como también las normas técnicas y las medidas sanitarias que pueden tener cierto efecto negativo sobre el flujo de los bienes y hasta sobre el flujo de las inversiones si se toma en cuenta la liberalización del sector de los servicios. Ha sido interesante poder conocer y plasmar el TLCUEM, ya que es un acuerdo que lleva 10 años de vigencia, y al parecer sigue siendo desconocido o presenta poco efecto en el intercambio comercial entre ambas partes.

Para poder apreciar el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM), se tratarán de observar cuales han sido los pasos para que se lograra la firma de un acuerdo de tal magnitud entre la Unión Europea (UE) y un país latinoamericano. Por lo cual en el primer capítulo se presentarán las modificaciones que los países latinoamericanos, en especial México, han tenido sobre su política económica, al dejar atrás el modelo proteccionista para convertirse en una economía abierta a partir de los ochentas, que se presentó debido a su fuerte endeudamiento. Posteriormente se presentarán los dos acuerdos firmados anteriormente entre México y la Comunidad Europea (CE), que entraron en vigor en 1975 y en 1991, a los que se les puede considerar como los principios del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, concentrándose estos acuerdos en el ámbito de cooperación, dejando fuera la negociación del intercambio comercial. México se ha interesado en buscar un acuerdo

que le permitiera acceso al mercado europeo en mejores condiciones que las que le ofrecía el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de la Comunidad Europea, que presentaba condiciones unilaterales, lo cual le permitía a la CE hacer modificaciones que le pudieran afectar a las otras naciones, y suponía cierta inseguridad para México. Esto llevó a México, a la negociación de un Acuerdo con la UE que permitiera la creación de un área de libre comercio entre las partes.

En el segundo capítulo se le presta atención al Acuerdo Global (AG), detallando sus tres vertientes: el diálogo político, el rubro de la cooperación y el ámbito económico, enfocando mayor interés en el ámbito económico, es decir en el tratado de libre comercio, al exponer las razones por las cuales ambas partes han deseado firmar este acuerdo, como también al detallar los temas del mismo tratado. Se pondrá mayor atención al tema de las reglas de origen, que han sido creadas para el acceso único a las rebajas arancelarias a los bienes que cumplan con dichas reglas, este aspecto del TLC podría traer consigo algunas problemáticas, debido a la ineficiencia de algunas empresas de producir bienes con un porcentaje alto de contenido regional, ya que en el mundo globalizado se ha presentado el caso de que muchos sectores industrializados incorporan en su producción bienes importados, ya sea debido a los bajos precios o a la falta de producción nacional de bienes similares. Asimismo, también se pondrá atención a otro elemento del tratado que podría traer consigo algunas problemáticas, que sería el mismo mecanismo de solución de controversias, ya que este mecanismo suele tratar de resolver cualquier problemática que se presente, pero como en el ámbito multilateral, este mecanismo podrá ser un proceso que trate de resolver los problemas por medio de recomendaciones, que podrían ser ignoradas por la parte violatoria y por ello no se lograría una solución, creando así un ámbito de tensión entre las partes.

Otro de los elementos del tratado que es de gran importancia para los integrantes del mismo y más si se trata de un país en vías de desarrollo, es la inversión extranjera directa, a la que se le dedicará el tercer capítulo. Este elemento es de suma importancia para los países en vías de desarrollo, ya que es la nueva modalidad de obtener recursos, sin tener que recurrir a nuevos préstamos, por lo que las economías latinoamericanas se han dedicado a la apertura de sectores y a la privatización de empresas públicas, para permitir el acceso a los inversionistas extranjeros, con el fin de obtener los mayores beneficios de estos flujos de capital. Derivado de lo anterior, se tratará de detallar cuales pueden ser los factores determinantes para que las economías receptoras puedan atraer las inversiones extranjeras. Se debe tomar en cuenta, que las inversiones no sólo pueden traer consigo

beneficios para las industrias receptoras, sino que también pueden traer efectos negativos; por lo cual se tratarán de observar algunos de estos efectos. Al final se observarán las inversiones europeas en el ámbito del TLCUEM, observando que todavía falta cierto dinamismo en la relación entre ambas partes, lo cual se podría deber al desconocimiento de este tratado, ya que a pesar de que lleva una década de haber entrado en vigor, este no ha logrado incrementar en una gran medida el intercambio comercial, ni los flujos de inversión entre las partes; pero se tiene que tener en cuenta que la relación comercial ha sido desde un principio bastante limitada.

Finalmente, la intención de este trabajo ha sido la de presentar la importancia que un tratado de libre comercio puede tener para una economía en vías de desarrollo, como es el caso de México, pero a la vez este tratado desarrollado con una economía fuerte puede también tener sus desventajas, como las que se han presentado dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ya que se olvida que las economías en vías de desarrollo, a pesar de que sean más avanzadas, no pueden competir libremente con las naciones desarrolladas. El Tratado entre México y la UE me ha llamado la atención, no sólo por ser un tratado nuevo y poco conocido, sino que también por la incorporación del ámbito político y de cooperación, así como por la ideología de la UE, que trata de mejorar las condiciones de sus socios, para poder tener socios más desarrollados, lo que los haría más estables y seguros.

1. Antecedentes al Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México.

1.1 La Liberalización Económica mexicana

En este capítulo se tratará de observar la transición que la política económica mexicana, como también la de varios países latinoamericanos, sufrió al dejar de ser una economía proteccionista, para convertirse en una economía plenamente abierta. También se tratará de indagar cuáles fueron las causas y los motivos para que se diera ese cambio tan rápido, como también se tratará de detectar cuáles eran los beneficios que estos países esperaban de dicha apertura comercial.

En los años cincuenta y sesenta los países latinoamericanos, en especial los más avanzados como por ejemplo México, Brasil y Argentina, obtuvieron un gran impulso industrial y un fuerte incremento del desarrollo económico debido a la política económica basada en el modelo Industrial de Sustitución de Importaciones (ISI).¹ Lamentablemente, a finales de la década de los setenta algunas de las economías latinoamericanas comenzaron a sufrir un retroceso, lo cual pudo tener cierto efecto sobre la idea de cambiar su política comercial.²

A principios de los años ochenta, los países latinoamericanos se vieron en la necesidad de modificar su política económica, pasando de una política proteccionista bajo el modelo Industrial de Sustitución de Importaciones hacia una política económica liberalizada.³ Cabe mencionar, que el agotamiento del sistema económico (ISI) de los países latinoamericanos, se debió a la insuficiencia de las exportaciones agrícolas de sostener el desarrollo económico del país, lo cual se presentó debido a la baja de los precios mundiales y al incremento en la producción de bienes sustitutos de importación.⁴ Asimismo, se presentaron otros fenómenos que fomentaron el cambio en la política

¹ Mendoza Cota, Jorge Eduardo: "Apertura, gasto público y convergencia en América Latina: un análisis econométrico espacial.", Revista Comercio Exterior, Vol. 57, Núm. 9, Septiembre de 2007. Pág. 706

http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/107/1/Mendoza_sept_2007.pdf consultado 27.07.2010

² Ibid. Pág. 706

http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/107/1/Mendoza_sept_2007.pdf consultado 27.07.2010

³ Mendoza Cota, Jorge Eduardo: "Apertura, gasto público y convergencia en América Latina: un análisis econométrico espacial.", Revista Comercio Exterior, Vol. 57, Núm. 9, Septiembre de 2007 Pág. 706

http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/107/1/Mendoza_sept_2007.pdf consultado 27.07.2010

Green, Rosario: "Lecciones de la deuda externa de México de 1973 a 1997. De abundancias y escaseces.", Fundación Colosio A.C., Fondo de Cultura Económica, México, D.F., 1998. Pág. 16

⁴ Piñón Antillon, Rosa María: "La nueva estrategia de desarrollo: el comercio exterior de México.", en: Galeana, Patricia (Compiladora): "Relaciones de México: América Latina, América del Norte y la Unión Europea.", Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, UNAM, México, D.F., 1997. Pág. 74

Green, Rosario: "Lecciones de la deuda externa de México de 1973 a 1997. De abundancias y escaseces.", Fundación Colosio A.C., Fondo de Cultura Económica, México, D.F., 1998. Pág. 17 y 39

comercial, como lo fueron los efectos de la globalización, el aumento de la inflación, el aumento del tipo de cambio, la baja inversión privada, el alza de la tasa de desempleo, la fuga de capitales, como también se debió a la falta de una política económica de desarrollo eficiente.⁵

Otra situación, que pudo afectar a las economías latinoamericanas fue la crisis de la deuda externa de la década de los ochenta, la cual se presentó por el fuerte endeudamiento de los países latinoamericanos y por el aumento de las tasas de interés sobre los préstamos concedidos por los Estados Unidos, lo cual hizo que el aumento de la deuda externa se volviera insostenible para estos países.⁶ No sólo por el aumento de la deuda externa, sino que también por la influencia de los organismos internacionales, la cerrazón al acceso a nuevos préstamos y la posibilidad de que los países latinoamericanos dejaran de cumplir con sus obligaciones, han movido a los países latinoamericanos a implementar las reformas del Consenso de Washington, las que tenían como objetivo primordial la liberalización comercial y la estabilización macroeconómica, enfocándose en el fomento de las exportaciones, en la apertura del intercambio comercial y en la reducción de la influencia del Estado por medio de diversos mecanismos como la desregularización de los mercados, la reducción del gasto público, la reforma de las leyes fiscales, como también la privatización de la economía, en especial de los sectores públicos.⁷

En el caso de México, la caída de los precios del petróleo (principal producto de exportación mexicano), la crisis financiera de 1982⁸ y la cerrazón a préstamos del exterior,

⁵ Mendoza Cota, Jorge Eduardo, "Apertura, gasto público y convergencia en América Latina: un análisis econométrico espacial.", Revista Comercio Exterior, Vol. 57, Núm. 9, Septiembre de 2007. Pág. 706
http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/107/1/Mendoza_sept_2007.pdf consultado 27.07.2010

Green, Rosario: "Lecciones de la deuda externa de México de 1973 a 1997. De abundancias y escaseces.", Fundación Colosio A.C., Fondo de Cultura Económica, México, D.F., 1998. Pág. 16, 17 y 39

⁶ Stiglitz, Joseph E.: "El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina.", Revista de la CEPAL 80, Agosto 2003. Pág. 10, 16 y 19
<http://www.labiblioteca.com/images/CepalStiglitz.pdf> consultado 29.08.2010

⁷ Villarreal, René: "La competitividad sistemática: conceptos y condiciones en México.", en: Dussel Peters, Enrique (Cord.), "Perspectivas y Retos de la competitividad en México.", UNAM, 2003, México, D.F. Pág. 188
Mendoza Cota, Jorge Eduardo, "Apertura, gasto público y convergencia en América Latina: un análisis econométrico espacial.", Revista Comercio Exterior, Vol. 57, Núm. 9, Septiembre de 2007. Pág. 706
http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/107/1/Mendoza_sept_2007.pdf consultado 27.07.2010

Salama, Pierre: "Apertura y pobreza: ¿qué clase de apertura?", Revista Comercio Exterior, Vol. 56, Núm.1, Enero de 2006. Pág. 25
<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/86/2/Salama.pdf> consultado 22.07.2010

Piñón Antillon, Rosa María: "La nueva estrategia de desarrollo: el comercio exterior de México.", en: Galeana, Patricia (Compiladora): "Relaciones de México: América Latina, América del Norte y la Unión Europea.", Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, UNAM, México, D.F., 1997. Pág. 73

⁸ La crisis financiera mexicana de 1982, se presentó debido al fuerte endeudamiento de los sexenios de Echevarría y López Portillo, que se dio por la amplia liquidez que en ese entonces los bancos de las naciones desarrolladas tenían, por lo que le ofrecieron a los países en vías de desarrollo préstamos abundantes con bajos intereses. Como todas las demás economías latinoamericanas, los gobiernos emplearon los recursos prestados para controlar sus desequilibrios y su déficit comercial, como también utilizaron estos recursos para el gasto

obligaron al gobierno mexicano a modificar su política económica proteccionista, basándose en la implementación de las reformas del Consenso de Washington formuladas por varias instituciones multilaterales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial, entre otras, con el fin de que éste país no dejara de pagar su deuda externa.⁹ Como se ha mencionado anteriormente, estas reformas se basaban en el modelo de la liberalización comercial, el cual se enfocaba en la promoción de las exportaciones, un mejor acceso a los mercados latinoamericanos por medio de la disminución de los aranceles, como también la reducción del papel del Estado dentro de las cuestiones económicas.¹⁰ Este modelo no sólo prometía un crecimiento económico y acceso a nuevas fuentes de capital externo, sino que también planteaba la posibilidad de que las empresas nacionales se vieran obligadas a mejorar su eficiencia, su competitividad y su productividad a causa de la fuerte competencia global.¹¹ Se suponía que los mercados extranjeros podrían fungir como el impulso para el desarrollo económico nacional, por medio de la captación de las nuevas tecnologías y el know-how de los países

gubernamental, permitiéndoles mantener un fuerte incremento de su economía (del PIB). Lamentablemente, el modelo de industrialización por medio de la sustitución de importaciones no logró fomentar el crecimiento de la economía mexicana por sí sólo, como también se presentaron factores de la globalización que redujeron los ingresos de la economía mexicana como lo fueron la baja en los precios de los productos agrícolas y petroleros, haciendo necesarias las importaciones de varios productos. Esto ha permitido observar que México entró en un círculo vicioso, basado en la dependencia de recurrir a préstamos externos. (Green, Pág. 10, 15 y 29-31)

⁹ Piñón Antillon, Rosa María: “La nueva estrategia de desarrollo: el comercio exterior de México.”, en: Galeana, Patricia (Compiladora): “Relaciones de México: América Latina, América del Norte y la Unión Europea.”, Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, UNAM, 1997, México, D.F. Pág. 73-74

Del Alizal, Laura, “Análisis e Informaciones. Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea”, Fundación Konrad-Adenauer-Stiftung, Río de Janeiro, Septiembre 2002. Pág. 8-9

Degrelle, Orlane: “La Cláusula Democrática del Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: ¿cómo influyen las normas de derechos humanos en el ámbito de las relaciones internacionales?”, en: Lebríja, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, D.F. Pág. 71-72

De la Mora Sánchez, Luz María: “México en el sistema de comercio internacional.”; en: Torres, Blanca y Vega, Gustavo (coords.): “Relaciones Internacionales.” (Los grandes problemas de México, vol. XII), El Colegio de México, México, D.F., 2010. Pág. 679

<http://2010.colmex.mx/16tomos/XII.pdf> consultado el 15.02.2012

¹⁰ Villarreal, René: “La competitividad sistemática: conceptos y condiciones en México.”, en: Dussel Peters, Enrique (Cord.), “Perspectivas y Retos de la competitividad en México.”, UNAM, 2003, México, D.F. Pág. 188

Mendoza Cota, Jorge Eduardo, “Apertura, gasto público y convergencia en América Latina: un análisis econométrico espacial.”, Revista Comercio Exterior, Vol. 57, Núm. 9, Septiembre de 2007. Pág. 706

http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/107/1/Mendoza_sept_2007.pdf consultado 27.07.2010

Piñón Antillon, Rosa María: “La nueva estrategia de desarrollo: el comercio exterior de México.”, en: Galeana, Patricia (Compiladora): “Relaciones de México: América Latina, América del Norte y la Unión Europea.”, Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, UNAM, México, D.F., 1997. Pág. 73

¹¹ Villarreal, René: “La competitividad sistemática: conceptos y condiciones en México.”, en: Dussel Peters, Enrique (Cord.), “Perspectivas y Retos de la competitividad en México.”, UNAM, 2003, México, D.F. Pág. 188

Piñón Antillon, Rosa María: “La nueva estrategia de desarrollo: el comercio exterior de México.”, en: Galeana, Patricia (Compiladora): “Relaciones de México: América Latina, América del Norte y la Unión Europea.”, Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, UNAM, 1997, México, D.F. Pág. 73

desarrollados.¹² Asimismo, se esperaba que la nueva política económica le permitiera al país recabar nuevos fondos extranjeros por medio de las inversiones extranjeras directas, sin tener que solicitar nuevos préstamos internacionales, para fomentar el desarrollo y la modernización de la economía mexicana.¹³

La liberalización económica mexicana se originó a partir del gobierno del Presidente Miguel de la Madrid (1982-1988), al implementar las reformas estructurales dentro de su política económica, las cuales se basaron en una reducción inflacionaria, como también en la privatización de las empresas gubernamentales; pero uno de los logros más importantes de ese sexenio fue el proceso de renegociar la deuda extranjera mexicana, paso necesario para que el país pudiera seguir recibiendo recursos externos, como también para tratar de continuar con el fomento del desarrollo económico de dicho país.¹⁴ Además, a partir de 1984 se comenzó con algunas modificaciones aduanales, como por ejemplo se derogaron algunos permisos para la importación, se redujeron los aranceles de importación, como también se modificó en un principio la base de la tarifa máxima pasando de un 40% a un 20%.¹⁵ En 1986 México obtuvo la oportunidad de incorporarse al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), lo cual representó un paso importante para México dentro de su nueva política económica.¹⁶ Esto le permitió a México adquirir mayor certidumbre, como también mejores condiciones en el intercambio comercial internacional, ya que la integración al GATT traía consigo tanto obligaciones como beneficios recíprocos, basados en la reducción de las barreras arancelarias y en cierta medida las no arancelarias, como también se le otorgaba un trato nacional, como también el trato de nación más favorecida, lo cual le podría permitir a México mejorar su economía y desarrollo.¹⁷ Las medidas de

¹² Piñón Antillon, Rosa María: "La nueva estrategia de desarrollo: el comercio exterior de México.", en: Galeana, Patricia (Compiladora): "Relaciones de México: América Latina, América del Norte y la Unión Europea.", Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, UNAM, 1997, México, D.F. Pág. 75

¹³ Del Alizal, Laura: "Análisis e Informaciones. Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea", Fundación Konrad-Adenauer-Stiftung, Río de Janeiro, Septiembre 2002. Pág. 14

¹⁴ Del Alizal, Laura: "Análisis e Informaciones. Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea", Fundación Konrad-Adenauer-Stiftung, Río de Janeiro, Septiembre 2002. Pág. 9

Green, Rosario: "Lecciones de la deuda externa de México de 1973 a 1997. De abundancias y escaseces.", Fundación Colosio A.C., Fondo de Cultura Económica, México, D.F., 1998. Pág. 37 y 83

¹⁵ Piñón Antillon, Rosa María: "La nueva estrategia de desarrollo: el comercio exterior de México.", en: Galeana, Patricia (Compiladora): "Relaciones de México: América Latina, América del Norte y la Unión Europea.", Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, UNAM, 1997, México, D.F. Pág. 74

De Mateo Venturini, Fernando y López Hoher, Ángel: "The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.", en: Morales Pérez, Eduardo: "Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.", Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 186

¹⁶ Piñón Antillon, Rosa María: "La nueva estrategia de desarrollo: el comercio exterior de México.", en: Galeana, Patricia (Compiladora): "Relaciones de México: América Latina, América del Norte y la Unión Europea.", Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, UNAM, 1997, México, D.F. Pág. 74

¹⁷ De la Mora Sánchez, Luz María: "México en el sistema de comercio internacional.", en: Torres, Blanca y Vega, Gustavo (coords.): "Relaciones Internacionales." (Los grandes problemas de México, vol. XII), El Colegio de México, México, D.F., 2010. Pág. 679-680

modernización comenzadas por el gobierno de la Madrid fueron extendidas por el siguiente gobierno, el cual logró que en los años noventa se redujera la deuda externa, como también las altas tasas de interés dentro del marco del Plan Brady.¹⁸ Sin embargo, las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que comenzaron en 1991, fueron en cierto modo un punto culminante dentro del proceso de modernización de la economía mexicana, ya que el gobierno de Carlos Salinas de Gortari se vio en la necesidad de reformar tanto la Ley de Comercio Exterior Mexicano (bajando aranceles, restringiendo las barreras no arancelarias e incluyendo conceptos innovativos, como por ejemplo las reglas de origen, distinción del contenido nacional, la aparición de temas relativos a las prácticas desleales, las medidas de salvaguarda, entre otros), como también la Ley de Inversiones Extranjeras (permitiéndole a los inversionistas extranjeros la participación en ámbitos que anteriormente sólo estaban permitidas las inversiones nacionales, como también las estatales).¹⁹ Estas modificaciones fueron necesarias para poder concluir con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual entró en vigor en el año de 1994.²⁰ Después de la firma del TLCAN México decidió tomar dicho tratado como modelo para pactar una gran variedad de Tratados de Libre Comercio con diversas economías mundiales, siendo el TLCUEM el único tratado que no se ha pactado bajo el modelo del TLCAN, ya que éste incluye temas relacionados con la relación política y de cooperación.²¹ La mayoría de los tratados que se firmaron, fueron con una gran variedad de países del mismo continente americano, siendo

<http://2010.colmex.mx/16tomos/XII.pdf> consultado el 15.02.2012

¹⁸ Del Alizal, Laura: "Análisis e Informaciones. Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea", Fundación Konrad-Adenauer-Stiftung, Río de Janeiro, Septiembre 2002. Pág. 9

Girón, Alicia y Levy, Noemí: "México: los bancos que perdimos", Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 2005, México, D.F. Pág. 22

¹⁹ Piñón Antillon, Rosa María: "La nueva estrategia de desarrollo: el comercio exterior de México.", en: Galeana, Patricia (Compiladora): "Relaciones de México: América Latina, América del Norte y la Unión Europea.", Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, UNAM, 1997, México, D.F. Pág. 75

Del Alizal, Laura: "Análisis e Informaciones. Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea", Fundación Konrad-Adenauer-Stiftung, Río de Janeiro, Septiembre 2002. Pág. 9-10

Schwertner, Alexander: "Das Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Mexiko. Ein Abkommen im Spannungsfeld politischer und ökonomischer Interessen.", VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken, 2008. Pág. 46

²⁰ Del Alizal, Laura: "Análisis e Informaciones. Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea", Fundación Konrad-Adenauer-Stiftung, Río de Janeiro, Septiembre 2002. Pág. 10

Degrelle, Orlane: "La Cláusula Democrática del Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: ¿cómo influyen las normas de derechos humanos en el ámbito de las relaciones internacionales?", en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): "México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.", Instituto Tecnológico Autónomo de México, D.F. Pág. 71-72

²¹ Pérez-Rocha Loyo, Manuel: "El Acuerdo Global: promesas incumplidas.", en: Piñón Antillón, Rosa María: "El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.", UNAM, México, D.F., 2005. Pág. 107

el Tratado con la Unión Europea (2000), el Tratado con Israel (2000), la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC: Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza) y el Tratado con Japón (2005) los Tratados firmados con economías localizadas en otros continentes.²²

A continuación se detallarán en una tabla, los Tratados firmados por México con una gran variedad de países:

Tratado	Países	Entrada en vigor
TLCAN	Estados Unidos y Canadá	1 de enero de 1994
TLC-G3	Colombia y Venezuela ***	1 de enero de 1995
TLC México – Costa Rica	Costa Rica	1 de enero de 1995
TLC México – Bolivia	Bolivia	1 de enero de 1995
TLC México – Nicaragua	Nicaragua	1 de julio de 1998
TLC México – Chile	Chile	1 de agosto de 1999
TLCUEM	Unión Europea	1 de julio de 2000
TLC México - Israel	Israel	1 de julio de 2000
TLC México – TN	El Salvador, Guatemala y Honduras	15 de marzo de 2001 con El Salvador y Guatemala y 1 de junio de 2001 con Honduras.
TLC México – AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	1 de julio de 2001
TLC México – Uruguay	Uruguay	15 de julio de 2004
AAE México – Japón	Japón	1 de abril de 2005

***A partir del 19 de noviembre de 2006 en el TLC del G-3 participan sólo México y Colombia

Fuente: http://www.economia.gob.mx/work/sneci/negociaciones/ficha_publica_tlcs.htm consultado 28.04.2009

La intensión de la apertura comercial, basada en el establecimiento de una gran red de tratados de libre comercio, le proponía a México un mayor acceso a un gran número de países, con el fin de lograr diversificar su comercio exterior, al ofrecerle a estos países mejores condiciones de acceso al mercado mexicano que las estipuladas por la OMC.²³

El nuevo modelo económico, ha presentado tanto efectos positivos como negativos, entre los que se puede observar que el comercio exterior en general ha presentado un

²² De Witte, Roos y Pérez Rocha L., Manuel: “Hacia un diálogo social para el Acuerdo Global entre México y la Unión Europea.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 84
Schwertner, Alexander: “Das Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Mexiko. Ein Abkommen im Spannungsfeld politischer und ökonomischer Interessen.”, VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken, 2008. Pág. 46

De Mateo Venturini, Fernando y López Hoher, Ángel: “The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 189

²³ De la Mora Sánchez, Luz María: “México en el sistema de comercio internacional.”; en: Torres, Blanca y Vega, Gustavo (coords.): “Relaciones Internacionales.” (Los grandes problemas de México, vol. XII), El Colegio de México, México, D.F., 2010. Pág. 680

<http://2010.colmex.mx/16tomos/XII.pdf> consultado el 15.02.2012

incremento y en cierto modo se ha logrado un avance en el objetivo de diversificar su economía.²⁴ Lamentablemente, la nueva estructura económica no ha logrado la esperada diversificación geográfica ni comercial, debido a que su dependencia de la economía de los Estados Unidos sigue persistiendo y tampoco ha logrado establecer las medidas apropiadas para impulsar la participación de las pequeñas y medianas empresas en el sector de la exportación.²⁵

1.2 Los acuerdos anteriores al TLCUEM

Los antecedentes del Tratado de Libre Comercio firmado entre la Unión Europea y México (TLCUEM), se pueden definir como los lazos económicos, políticos y culturales que han sido sostenidos, ya sea de manera formal o informal, entre ambas partes a partir de la década de los sesenta y setenta.²⁶ Entre dichas relaciones se pueden destacar la firma del Acuerdo de Comercio y Cooperación en 1975 y el Acuerdo Marco de Cooperación en 1991, que se pueden considerar como la base para la planeación, negociación y firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (2000).²⁷

A partir de la firma del Tratado de Roma en 1957, los países de la Comunidad Económica Europea (CEE) demostraron un interés por establecer un diálogo con los países latinoamericanos.²⁸ A pesar de lo anterior, las relaciones entre ambas regiones no fueron tan fructíferas durante los sesenta.²⁹ Pero en la época de los setenta la economía de los países latinoamericanos, permitió el acercamiento de ambas regiones, ya que éstos países obtuvieron la posibilidad de acceder en 1971 a los beneficios que les ofrecía el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), lo que también promovió la firma de los primeros acuerdos de comercio y cooperación entre las partes a partir de 1973, los cuales fueron comúnmente denominados como “Tratados de Primera Generación”, que fueron firmados con varios países latinoamericanos, destacando entre ellos Uruguay, Brasil, Paraguay, Argentina y México, siendo éstas las economías más fuertes de la región.³⁰ Posteriormente, a principio de los años noventa se firmaron los “Tratados de tercera Generación”, los que

²⁴ Piñón Antillon, Rosa María: “La nueva estrategia de desarrollo: el comercio exterior de México.”, en: Galeana, Patricia (Compiladora): “Relaciones de México: América Latina, América del Norte y la Unión Europea.”, Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, UNAM, 1997, México, D.F. Pág. 76-77

²⁵ Ibid Pág. 80

²⁶ Arrieta Munguía, Judith: “Antecedentes de las Relaciones de México con la Unión Europea en 1975 y 1991”, en: Morales Pérez, Eduardo (Coordinador): “Las relaciones de México con la Unión Europea, Retos y Oportunidades”, Colegio Mexiquense, 2003. Pág. 235-237

²⁷ Ibid. Pág. 235

²⁸ Ibid. Pág. 236

²⁹ Ibid. Pág. 237

³⁰ Ibid. Pág. 237-238

contenían las mismas estipulaciones comerciales que los acuerdos anteriores; pero incorporaban una mayor paleta referente a los temas de cooperación.³¹

En el caso de México, se firmaron dos tratados comerciales y de cooperación con la Unión Europea en 1975 y 1991, los cuales se detallaran en los capítulos siguientes, ya que representan la base para la negociación del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México.

1.3 El Acuerdo de Comercio y Cooperación de 1975

El gobierno mexicano ha intentado desde los años sesenta y setenta un acercamiento a la CEE, con la finalidad de expandir su comercio dirigiéndose a nuevos mercados, como también de reducir el déficit de la balanza comercial que presentaba con la región europea.³²

En el ámbito económico, las relaciones entre ambas regiones se formalizaron por medio de la firma del “Acuerdo de Comercio y Cooperación entre México y la Comunidad Europea”, que se llevó acabo el 15 de julio de 1975, entrando en vigor el 1 de noviembre del mismo año.³³ Este Tratado presentaba las mismas características que los demás “Acuerdos de primera Generación” firmados por la CEE con varios países latinoamericanos en esa época.³⁴

Uno de los objetivos para la firma del Acuerdo de 1975 fue el de tratar de mejorar el intercambio comercial entre las partes, de ampliar los temas de cooperación referentes al ámbito económico, como también el fomento de la cooperación entre la iniciativa privada de ambas regiones.³⁵ Uno de los beneficios que este Acuerdo le ofrecía a México, se debía a la implementación de “la cláusula de la nación más favorecida”, ventajas que México

³¹ Ibid. Pág. 251

³² Arrieta Munguía, Judith: “Antecedentes de las relaciones de México con la Unión Europea en 1975 y 1991”, en: Morales Pérez, Eduardo (Coordinador): “Las relaciones de México con la Unión Europea, Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, 2003. Pág. 239

Del Alizal, Laura: “Análisis e Informaciones. Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea”, Fundación Konrad-Adenauer-Stiftung, Río de Janeiro, Septiembre 2002. Pág. 14

³³ Arrieta Munguía, Judith: “Antecedentes de las relaciones de México con la Unión Europea en 1975 y 1991”, en: Morales Pérez, Eduardo (Coordinador): “Las relaciones de México con la Unión Europea, Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, 2003. Pág. 239

³⁴ Ibid. Pág. 240

³⁵ Del Alizal, Laura: “Análisis e Informaciones. Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea”, Fundación Konrad-Adenauer-Stiftung, Río de Janeiro, Septiembre 2002. Pág. 14

Arrieta Munguía, Judith: “Antecedentes de las relaciones de México con la Unión Europea en 1975 y 1991”, en: Morales Pérez, Eduardo (Coordinador): “Las relaciones de México con la Unión Europea, Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, 2003. Pág. 240-241

todavía no tenía por no pertenecer en esa época al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT).³⁶

El Acuerdo fue apreciado como discriminatorio para México, debido a que se le consideraba como una “nación en vías de desarrollo más avanzada”, lo que no le permitía participar en el programa de “cooperación al desarrollo”.³⁷ Más sin embargo, el mismo Acuerdo en su artículo 1° iba a considerar la posición de México como un país en vías de desarrollo, permitiéndole el acceso a la “ayuda humanitaria”.³⁸

La firma del Acuerdo no logró mejorar algunos de los problemas que se presentaban dentro del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), ya que a pesar de que las exportaciones mexicanas recibían ciertos beneficios por las rebajas arancelarias estipuladas dentro del SGP, este sistema también tenía ciertas restricciones con respecto al comercio entre ambas partes, restringiéndole el acceso al mercado europeo a algunos productos importantes para México, por medio de la imposición de algunas barreras no arancelarias, entre otras medidas.³⁹

Posteriormente en 1979 se efectuaron cambios en el SGP, que modificaron la posición de los productos mexicanos, dentro de estos se encontró el plan por parte de la Comunidad Europea de apoyar a los países en vías de desarrollo a mejorar la utilización del SGP, por medio de la promoción comercial.⁴⁰ Cabe mencionar, que uno de los aspectos propicios para México de haber sido percibido por la CE como un “país en vías de desarrollo más avanzado” fue la posición estratégica que se le concedió a México en el diálogo entre el Norte y el Sur, poniendo a México como representante de los países de América Latina.⁴¹

Lamentablemente, durante la vigencia del Acuerdo de 1975 se presentó una crisis económica mundial, que debilitó el efecto del mismo, afectando al comercio mundial.⁴² A pesar de que México no se vio afectado por la crisis financiera al principio, debido a su posición como fuerte exportador de petróleo, no logró reforzar los lazos económicos con

³⁶ Arrieta Munguía, Judith: “Antecedentes de las relaciones de México con la Unión Europea en 1975 y 1991”, en: Morales Pérez, Eduardo (Coordinador): “Las relaciones de México con la Unión Europea, Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, 2003. Pág. 240

³⁷ Ibid. Pág. 242

³⁸ Ibid. Pág. 242

³⁹ Sanahuja, José Antonio: “Asimetrías económicas y concertación política en las relaciones Unión Europea-América Latina: un examen de los problemas comerciales.”, 10/01-06-2005. Pág. 6

⁴⁰ Ibid. Pág. 7

⁴¹ Arrieta Munguía, Judith: “Antecedentes de las relaciones de México con la Unión Europea en 1975 y 1991”, en: Morales Pérez, Eduardo (Coordinador): “Las relaciones de México con la Unión Europea, Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, 2003. Pág. 243

⁴² Ibid. Pág. 243

la Unión Europea, ni logró que se le percibiera como un país apto para la recepción de la “cooperación para el desarrollo”.⁴³

Con respecto a las inversiones extranjeras directas, México no logró atraer la atención de los países de la Comunidad Europea, debido a las restricciones establecidas en la Ley de Inversión Extranjera mexicana, la cual permitía una máxima participación de capital extranjero del 49% y sólo en 17 sectores, reservando los demás sectores para la participación única de los inversionistas mexicanos.⁴⁴

Esto, aunado a la crisis financiera y la recesión europea tuvieron cierto efecto en los resultados del comercio entre ambas partes, pero no tuvieron el efecto esperado, ya que no se pudo reducir el déficit comercial con la CE, debido a la fuerza de las importaciones en contra de las exportaciones, como también por el modelo económico proteccionista de México.⁴⁵ Además, el comercio entre ambas partes se vio afectado por medio del ingreso de México al GATT en 1986, ya que esto significó un desmantelamiento del modelo proteccionista de México en el ámbito multilateral.⁴⁶

Este Acuerdo se prolongó, por lo que durante el ámbito del mismo Acuerdo se presentaron varios cambios tanto económicos como políticos, México transcurrió por un proceso liberalizador, destacando el año 1986 por su ingreso al GATT, mientras que la UE aprobó el Acta Única Europea en 1987, que fomentó la creación de un apartado especial que se encargara de los temas referentes a América Latina, modificaciones que promovieron la negociación de un nuevo Acuerdo.⁴⁷

1.4 El Acuerdo Marco de Cooperación de 1991.

En 1990 México buscó nuevamente la manera de acercarse a la Comunidad Europea, con la intención de desarrollar un Tratado de Libre Comercio, y así obtener una posición “de

⁴³ Ibid. Pág. 243

⁴⁴ Arrieta Munguía, Judith: “Antecedentes de las relaciones de México con la Unión Europea en 1975 y 1991”, en: Morales Pérez, Eduardo (Coordinador): “Las relaciones de México con la Unión Europea, Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, 2003. Pág. 245

Del Alizal, Laura: “Análisis e Informaciones. Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea”, Fundación Konrad-Adenauer-Stiftung, Río de Janeiro, Septiembre 2002. Pág. 15

⁴⁵ Arrieta Munguía, Judith: “Antecedentes de las relaciones de México con la Unión Europea en 1975 y 1991”, en: Morales Pérez, Eduardo (Coordinador): “Las relaciones de México con la Unión Europea, Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, 2003. Pág. 246-247

⁴⁶ Del Alizal, Laura: “Análisis e Informaciones. Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea”, Fundación Konrad-Adenauer-Stiftung, Río de Janeiro, Septiembre 2002. Pág. 16

Arrieta Munguía, Judith: “Antecedentes de las relaciones de México con la Unión Europea en 1975 y 1991”, en: Morales Pérez, Eduardo (Coordinador): “Las relaciones de México con la Unión Europea, Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, 2003. Pág. 246

⁴⁷ Arrieta Munguía, Judith: “Antecedentes de las relaciones de México con la Unión Europea en 1975 y 1991”, en: Morales Pérez, Eduardo (Coordinador): “Las relaciones de México con la Unión Europea, Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, 2003. Pág. 249-250

socio” con esta región, lo que le podría traer a México tanto beneficios como riesgos.⁴⁸ La situación económica de México sólo le permitió la negociación del Acuerdo Marco de Cooperación de 1991, el cual abarcaba los temas comerciales contenidos en el Acuerdo anterior, además ampliaba los temas de cooperación económica.⁴⁹

Entre los motivos de la política de comercio exterior del gobierno mexicano de Carlos Salinas de Gortari, no sólo se encontraba la ideología de buscar un Tratado de Libre Comercio, sino que también se tenía el interés de integrar la economía mexicana al ámbito de la globalización, para lograr una mejora tanto en el ámbito económico, como también en el margen político y social de México.⁵⁰ Además, la idea de negociar un nuevo Acuerdo con los países europeos, se basaba en la posibilidad de que éste le pudiera permitir a México diversificar su comercio, siendo esta región su segundo socio comercial.⁵¹

En la década de los noventa, México no era el único país en vías de desarrollo que estaba buscando el acercamiento a la Comunidad Europea, sino que varios países asiáticos y latinoamericanos buscaban la firma de un Acuerdo con la región, en búsqueda de su propio desarrollo económico.⁵² Por lo que la Comunidad Europea sustituyó los Acuerdos anteriores, por medio de los nuevos “Acuerdos de tercera generación”, los que incluían el contenido de los Tratados firmados con los países europeos que en ese entonces no formaban parte de la CE, es decir países de Europa Central y Europa del Este.⁵³ Estos Acuerdos contenían una ampliación de los temas de cooperación, la inclusión de elementos nuevos como la “cláusula evolutiva” y la “cláusula democrática”, pero no prometían un trato preferencial para el intercambio comercial.⁵⁴

⁴⁸ Ibid. Pág. 250-251

⁴⁹ Ibid. Pág. 250

⁵⁰ Del Alizal, Laura: “Análisis e Informaciones. Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea.”, Fundación Konrad-Adenauer-Stiftung, Río de Janeiro, Septiembre 2002. Pág. 17

Arrieta Munguía, Judith: “Antecedentes de las relaciones de México con la Unión Europea en 1975 y 1991.”, en: Morales Pérez, Eduardo (Coordinador): “Las relaciones de México con la Unión Europea, Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, 2003. Pág. 250

⁵¹ Del Alizal, Laura: “Análisis e Informaciones. Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea.”, Fundación Konrad-Adenauer-Stiftung, Río de Janeiro, Septiembre 2002. Pág. 17

Arrieta Munguía, Judith: “Antecedentes de las relaciones de México con la Unión Europea en 1975 y 1991.”, en: Morales Pérez, Eduardo (Coordinador): “Las relaciones de México con la Unión Europea, Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, 2003. Pág. 250-251

⁵² Arrieta Munguía, Judith: “Antecedentes de las relaciones de México con la Unión Europea en 1975 y 1991.”, en: Morales Pérez, Eduardo (Coordinador): “Las relaciones de México con la Unión Europea, Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, 2003. Pág. 251

⁵³ Arrieta Munguía, Judith: “Antecedentes de las relaciones de México con la Unión Europea en 1975 y 1991.”, en: Morales Pérez, Eduardo (Coordinador): “Las relaciones de México con la Unión Europea, Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, 2003. Pág. 251

⁵⁴ Ibid. Pág. 251-252

En el caso de México las negociaciones del Acuerdo Marco de Cooperación Económica comenzaron a finales de 1990 y se terminaron con la firma del Acuerdo el 26 de abril de 1991.⁵⁵ El Acuerdo negociado por México contenía algunas modificaciones, como lo fue la exclusión de la “cláusula democrática”, que era percibida como una interferencia en su soberanía, y lo que fue la inclusión de un mecanismo de solución de controversias de acuerdo con las estipulaciones del GATT.⁵⁶ El Acuerdo de 1991, en lo que respecta a la cooperación económica presentó algunos logros, como lo fue la cooperación industrial por medio de encuentros entre los empresarios de ambas partes, como también la inclusión de nuevos programas.⁵⁷ Lamentablemente, la cooperación no pudo haber sido absorbida en su totalidad, por la falta de conocimiento sobre estos programas por parte de las empresas mexicanas.⁵⁸

Con respecto al intercambio comercial entre las partes, no se presentó cambio alguno, ya que este contenía las mismas especificaciones que el Acuerdo anterior, y además las relaciones comerciales se regían por el SGP.⁵⁹ En 1995 el SGP sufrió un cambio, que le permitió a México vender más productos, pero a la vez estas modificaciones tuvieron un efecto negativo para el 29% de sus manufacturas.⁶⁰

Con respecto a la inversión extranjera directa, se presenció un incremento en los movimientos de la inversión europea hacia México, debido a las modificaciones legales y de liberalización comercial, como también al plan de privatización que se llevaron a cabo por los gobiernos de Salinas de Gortari y Zedillo Ponce de León.⁶¹

Cabe mencionar, que las relaciones entre ambas partes se vieron afectadas por la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1995, lo cual fomentó la negociación de un nuevo Acuerdo entre la Unión Europea y México.⁶²

⁵⁵ Ibid. Pág. 253-255

⁵⁶ Ibid. Pág. 252-255

⁵⁷ Ibid. Pág. 257

⁵⁸ Ibid. Pág. 259

⁵⁹ Ibid. Pág. 259

⁶⁰ Arrieta Munguía, Judith: “Antecedentes de las relaciones de México con la Unión Europea en 1975 y 1991.”, en: Morales Pérez, Eduardo (Coordinador): “Las relaciones de México con la Unión Europea, Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, 2003. Pág. 260

Zabludovsky K., Jaime: “El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea a diez años de su entrada en vigor.”, en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): “Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 61

⁶¹ Arrieta Munguía, Judith: “Antecedentes de las relaciones de México con la Unión Europea en 1975 y 1991.”, en: Morales Pérez, Eduardo (Coordinador): “Las relaciones de México con la Unión Europea, Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, 2003. Pág. 263

⁶² Ibid. Pág. 267

1.5 Una nueva negociación

A partir de 1994, la Unión Europea comenzó a modificar su relación con los países latinoamericanos, debido a la apertura económica que implementaron y a las nuevas condiciones que presentaba la “Ronda de Uruguay” del GATT, permitiéndole a ambas partes un incremento en el intercambio comercial y en el flujo de las inversiones extranjeras directas.⁶³ La Unión Europea decidió promover la firma de nuevos Acuerdos con los países latinoamericanos entre 1995 y 1997, los cuales fueron denominados “Acuerdos de cuarta generación”.⁶⁴ Los nuevos Acuerdos representaron el primer intento por parte de la Unión Europea de establecer una zona de libre comercio con un país fuera de Europa, al intentar de formar un tipo de “asociación” entre ambas partes, basada en el diálogo político, en una cooperación económica mucho más amplia, como también en la liberalización del comercio y de los flujos de inversión extranjera directa.⁶⁵ Los primeros países latinoamericanos en firmar un “Acuerdo de cuarta Generación” fueron Chile y el Mercosur; pero estos acuerdos no incorporaron un programa concreto para que se llevara a cabo la reducción de los aranceles comerciales.⁶⁶

En el caso de México, a diferencia de los países latinoamericanos anteriormente mencionados, no llevó a la conclusión de un “Acuerdo de cuarta generación”, sino que se logró la firma del “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación”, el que incluía un Tratado de Libre Comercio con un programa específico para la reducción de los aranceles entre ambas partes.⁶⁷ La negociación entre la UE y México para la firma de un acuerdo mucho más extenso, se debió a que ambas partes tenían un fuerte interés por incrementar el intercambio comercial de manera recíproca,

⁶³ Sanahuja, José Antonio: “Asimetrías económicas y concertación política en las relaciones Unión Europea-América Latina: un examen de los problemas comerciales.”, 10/01-06-2005. Pág. 13

Sanahuja, José Antonio: “Trade, Politics, and Democratization: The 1997 Global Agreement between the European Union and Mexico.”, *Journal Of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol. 42, No. 2, Special Issue: The European Union and Latin America: Changing Relations. (Summer, 2000). Pág. 43-44

⁶⁴ Sanahuja, José Antonio: “Asimetrías económicas y concertación política en las relaciones Unión Europea-América Latina: un examen de los problemas comerciales.”, 10/01-06-2005. Pág. 13

⁶⁵ Ibid. Pág. 3-4

⁶⁶ Sanahuja, José Antonio: “Asimetrías económicas y concertación política en las relaciones Unión Europea-América Latina: un examen de los problemas comerciales.”, 10/01-06-2005. Pág. 14

Sanahuja, José Antonio: “Trade, Politics, and Democratization: The 1997 Global Agreement between the European Union and Mexico.”, *Journal Of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol. 42, No. 2, Special Issue: The European Union and Latin America: Changing Relations. (Summer, 2000). Pág. 45

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 250-251

⁶⁷ Sanahuja, José Antonio: “Trade, Politics, and Democratization: The 1997 Global Agreement between the European Union and Mexico.”, *Journal Of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol. 42, No. 2, Special Issue: The European Union and Latin America: Changing Relations. (Summer, 2000). Pág. 45-46

influenciado por la negociación y la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), como también por la posición geográfica de México dentro del continente Americano, fungiendo como una “plataforma” para el comercio con una gran variedad de países de ese continente.⁶⁸ Además, la Unión Europea también tenía el temor de perder su posición dentro de la economía latinoamericana, por medio de la planeada firma del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).⁶⁹

Por lo que, la Unión Europea y México decidieron intensificar sus relaciones en 1995, por medio de la firma de la Declaración Solemne Conjunta el 2 de mayo del mismo año en París, en la que ambas partes acordaron de iniciar la negociación de un nuevo acuerdo que incluyera un diálogo político mucho más fuerte, desarrollará un programa específico para la liberalización comercial, como también ampliará los temas de cooperación a un mayor número de rubros, que los incluidos en el Acuerdo anterior.⁷⁰

Durante las negociaciones del nuevo Acuerdo se presentaron algunas dificultades, siendo las principales problemáticas el método de la negociación, la inclusión de la “cláusula

⁶⁸ Sanahuja, José Antonio: “Asimetrías económicas y concertación política en las relaciones Unión Europea-América Latina: un examen de los problemas comerciales.”, 10/01-06-2005. Pág. 14-15

Puyana, Alicia: “El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa.”, CEPAL División de Comercio Internacional e Integración, Santiago de Chile, diciembre de 2003. Pág. 56

<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/1/14361/lcl2036e.pdf> consultado 18.09.2009

Barber, Simon: “Transatlantischer Interregionalismus. Eine Analyse der EU-NAFTA-Beziehungen aus europäischer Perspektive.”, VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken, 2007. Pág. 76 y 88

⁶⁹ Sanahuja, José Antonio: “Trade, Politics, and Democratization: The 1997 Global Agreement between the European Union and Mexico.”, Journal Of Interamerican Studies and World Affairs, Vol. 42, No. 2, Special Issue: The European Union and Latin America: Changing Relations. (Summer, 2000). Pág. 44

Luna Calderón, José Manuel: “Los acuerdos de la Unión Europea con México y Chile. Impactos sobre el TLCAN y el proceso de integración de América Latina.”, en: Piñón Antillón, Rosa María: “El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.”, ECSA México, Proyecto Jean Monnet, Comisión Europea, Fundación Friedrich Ebert, DGAPA, UNAM, México, D.F., 2005. Pág. 263-265

⁷⁰ González Gálvez, Sergio: “Aspectos Políticos del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-Unión Europea: Posibilidades y Eventuales Problemas.”, en : Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 146-147

Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebríja, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea. El Acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 19

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 246 y 249

De Mateo Venturini, Fernando y López Hoher, Ángel: “The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 198

democrática”, el programa para el acceso a mercados, como también el tema referente a las reglas de origen.⁷¹

Por un lado, México deseaba que el proceso se diera en un sólo paso, en el cual se trataran los tres temas vinculantes simultáneamente, además se oponía a la integración de la “cláusula democrática”.⁷² Por el otro lado, la Unión Europea deseaba que las negociaciones se efectuaran en dos etapas, atendiendo en la primera etapa el aspecto político y de cooperación, dejando para el final la negociación del tema comercial.⁷³ Otra de las problemáticas que se presentaron durante la negociación de una zona de libre comercio, fue el temor por parte de algunos países europeos de perder terreno en su propio país, con respecto a los productos agrícolas, por lo que la UE condujo un estudio para comprobar que el comercio de productos agrícolas con México era bastante reducido, ya que sólo conformaba un 10% de los productos sensibles para la UE, los cuales podían ser excluidos del Tratado sin afectar las disposiciones establecidas por la Organización Mundial del Comercio (OMC).⁷⁴

Finalmente en 1996, se acordó que las negociaciones se llevarían a cabo en dos etapas, tratando el aspecto económico en la primera y dejando el ámbito político y de cooperación para la segunda fase.⁷⁵ Además, México se comprometió en aceptar la inclusión de la “cláusula democrática”, a pesar de que la consideraba como una intrusión a su soberanía nacional.⁷⁶

El 8 de diciembre de 1997 las negociaciones se vieron formalizadas por medio de la firma de los siguientes documentos: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros”, también denominado como el “Acuerdo Global”, el “Acuerdo Interino” y la “Declaración

⁷¹ Sanahuja, José Antonio: “Trade, Politics, and Democratization: The 1997 Global Agreement between the European Union and Mexico.”, *Journal Of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol. 42, No. 2, Special Issue: The European Union and Latin America: Changing Relations. (Summer, 2000). Pág. 49 y 52

Schwertner, Alexander: “Das Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Mexiko. Ein Abkommen im Spannungsfeld politischer und ökonomischer Interessen.”, VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken, 2008. Pág. 52

⁷² Sanahuja, José Antonio: “Trade, Politics, and Democratization: The 1997 Global Agreement between the European Union and Mexico.”, *Journal Of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol. 42, No. 2, Special Issue: The European Union and Latin America: Changing Relations. (Summer, 2000). Pág. 49

⁷³ Ibid. Pág. 49

⁷⁴ Ibid. Pág. 48

⁷⁵ Ibid. Pág. 50

⁷⁶ Sanahuja, José Antonio: “Trade, Politics, and Democratization: The 1997 Global Agreement between the European Union and Mexico.”, *Journal Of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol. 42, No. 2, Special Issue: The European Union and Latin America: Changing Relations. (Summer, 2000). Pág. 50

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 255

Conjunta entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros y los Estados Unidos Mexicanos” que se encontraba integrada en el “Acta Final”.⁷⁷

Asimismo, después de la crisis de 1994, la posición de México fue la de buscar nuevas fuentes de inversión, como también de la diversificación de su economía por medio de una variedad de tratados con varias economías del mundo.⁷⁸

⁷⁷ Sanahuja, José Antonio: “Asimetrías económicas y concertación política en las relaciones Unión Europea-América Latina: un examen de los problemas comerciales.”, 10/01-06-2005. Pág. 14

Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea. El Acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 22-23

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 251

⁷⁸ Sanahuja, José Antonio: “Trade, Politics, and Democratization: The 1997 Global Agreement between the European Union and Mexico.”, Journal Of Interamerican Studies and World Affairs, Vol. 42, No. 2, Special Issue: The European Union and Latin America: Changing Relations. (Summer, 2000). Pág. 46

2. El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación

En este apartado se tiene planeado detallar los componentes del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación firmado por la UE y México en el año 2000, al presentar a detalle los tres documentos que lo constituyen. Asimismo, se tratarán de plasmar los objetivos principales y los motivos por los cuales se firmó dicho Acuerdo, tomando en cuenta la perspectiva de cada una de las partes contratantes.

Después de observar los factores anteriormente mencionados, se tratará de enfocar la atención en el contenido de cada uno de los documentos, enfocándose en las tres vertientes principales (el diálogo político, el rubro de la cooperación y la liberalización comercial), con mayor enfoque en el Acuerdo Global y el Tratado de Libre Comercio.

Asimismo, se tratarán de presentar los posibles efectos que el Tratado de Libre Comercio podría tener, como también los aspectos del mismo Tratado que podrían favorecer algún problema con respecto a la relación comercial entre ambas partes. Al final, se observarán algunos puntos del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México que podrían ser conflictivos para la relación comercial entre ambas partes, como por ejemplo las reglas de origen y el mecanismo de solución de controversias.

2.1 El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación: Información General

Tras nueve rondas de negociaciones, iniciadas en 1998 y finalizadas en 1999, el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación se firmó el 23 de marzo de 2000 y entró en vigor el primero de octubre de 2000, después de la entrada en vigor del ámbito comercial de dicho acuerdo, por medio del TLCUEM el 1° de julio de 2000.⁷⁹

La firma de este Acuerdo fue de suma importancia para ambas partes, ya que en ese entonces no se había logrado un Tratado entre la Unión Europea y un país latinoamericano de tal magnitud y tan ambicioso, que incluyera un diálogo político de “alto nivel”, un ámbito de cooperación bastante extenso, como también la formación de una zona de libre comercio.⁸⁰ Este Acuerdo también fue el primero que contenía temas referentes a los

⁷⁹ Sanahuja, José Antonio: “Asimetrías económicas y concertación política en las relaciones Unión Europea-América Latina: un examen de los problemas comerciales.”, 10/01-06-2005. Pág. 14

⁸⁰ Sanahuja, José Antonio: “Asimetrías económicas y concertación política en las relaciones Unión Europea-América Latina: un examen de los problemas comerciales.”, 10/01-06-2005. Pág. 15

Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea. El Acuerdo de

derechos humanos y a la democracia, dos puntos que México nunca aceptó integrar en los tratados firmados anteriormente con la UE y con otros países.⁸¹ Además, este Tratado “trasatlántico” integraba a las dos economías más potentes del mundo, es decir que le permitiría a la UE tener un probable acceso a los Estados Unidos y viceversa.⁸²

Este Acuerdo también ha representado la base para las futuras relaciones de la Unión Europea con los países latinoamericanos, como lo fue el caso de la firma de un Tratado de Libre Comercio con Chile (2003), y la negociación de un Tratado de Libre Comercio con el Mercosur y los países de América Central.⁸³

La firma de dicho Acuerdo tenía como propósito principal mejorar y formalizar las relaciones entre ambas regiones, como también el establecimiento de una zona de libre comercio que permitiera un comercio “preferencial y recíproco” de bienes y servicios, teniendo en cuenta las “asimetrías” existentes entre las partes.⁸⁴ Además, se trataba de obtener un estilo de “Asociación” entre México y la Unión Europea, que le pudiera ofrecer a México beneficios similares a los que tenían acceso los países miembros de la Unión Europea.⁸⁵

La Comisión Europea propuso la formalización de las relaciones por medio de la firma de tres documentos legales el 8 de diciembre de 1997, que contenían los temas esenciales para la negociación y la relación entre ambas regiones: el “Acuerdo de Asociación

asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 11

⁸¹ Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebríja, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea. El Acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 11

⁸² Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebríja, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea. El Acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 11

Barber, Simon: “Transatlantischer Interregionalismus. Eine Analyse der EU-NAFTA-Beziehungen aus europäischer Perspektive.”, VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken, 2007. Pág. 75

⁸³ Zabudovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 238

Pérez-Rocha Loyo, Manuel: “El Acuerdo Global: promesas incumplidas.”, en Piñón Antillón, Rosa María: “El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.”, UNAM, México, D.F., 2005. Pág. 107

⁸⁴ Cieslik, Thomas: “La dimensión política del Acuerdo Global: un balance modesto.”, en Piñón Antillón, Rosa María: “El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.”, UNAM, México, D.F., 2005. Pág. 133

Del Alizal, Laura: “Análisis e Informaciones. Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea.”, Fundación Konrad-Adenauer-Stiftung, Río de Janeiro, Septiembre 2002. Pág. 21

⁸⁵ Cieslik, Thomas: “La dimensión política del Acuerdo Global: un balance modesto.”, en Piñón Antillón, Rosa María: “El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.”, UNAM, México, D.F., 2005. Pág. 133

Económica, Concertación Política y Cooperación” (Acuerdo Global), el “Acuerdo Interino” y el “Acta Final”.⁸⁶

El Acuerdo Global (AG) contiene los detalles que se encargarían de las relaciones políticas y de los temas referentes a la cooperación, como también hacía mención a los objetivos generales con respecto al intercambio comercial, especificando que el tema económico se encontraría establecido en el Acuerdo Interino.⁸⁷ Además, el Acuerdo Global estipuló la constitución de un Consejo Conjunto, que sería el instrumento para la toma de decisiones referentes al contenido del mismo Acuerdo.⁸⁸

Finalmente, el mismo Acuerdo especificó que entraría en vigor hasta después de que se finalizara la negociación del ámbito comercial, por medio de la firma del TLCUEM.⁸⁹ Más sin embargo, el Acuerdo Global una vez ratificado, sería el instrumento que regiría la relación entre ambas regiones cubriendo todos los ámbitos.⁹⁰

El Acuerdo Interino se dedicaba a los temas comerciales como también a los temas relacionados a estos, dejando el comercio de los servicios fuera del contenido de este Acuerdo, ya que este tema era competencia de cada uno de los países miembros.⁹¹ Cabe

⁸⁶ Zabłudovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 251
Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea. El Acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 22-23

González Gálvez, Sergio: “Aspectos Políticos del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-Unión Europea: Posibilidades y Eventuales Problemas.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 155

De Mateo Venturini, Fernando y López Hoher, Ángel: “The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 198-199

⁸⁷ Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 22

González Gálvez, Sergio: “Aspectos Políticos del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-Unión Europea: Posibilidades y Eventuales Problemas.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 155

Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 164

⁸⁸ Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 22

⁸⁹ Ibid. Pág. 23

⁹⁰ Ibid. Pág. 23

⁹¹ Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El

mencionar, que se puso mucho énfasis en la creación de un área de libre comercio, que se enfocara en las estipulaciones contenidas en el artículo XXIV del GATT.⁹² El Acuerdo Interino retomaba los temas respectivos al comercio entre ambas partes que se encontraban estipulados en el Acuerdo Global, siendo el objetivo primordial de esta relación: “Fomentar el desarrollo de los intercambios de bienes y servicios, incluyendo una liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes que tenga en cuenta la sensibilidad de determinados productos de conformidad con las normas de la Organización Mundial del Comercio OMC.”⁹³ Tomando en cuenta los temas relativos al intercambio comercial como lo son: “la contratación pública, el tema de la competencia, la propiedad intelectual, como también disposiciones comerciales, institucionales, generales y finales”.⁹⁴ Cabe señalar, que este Acuerdo expiraría con la entrada en vigor del Acuerdo Global, es decir este Acuerdo sentaba la negociación de la relación entre las partes y al finalizarlo sería sustituido por el AG.⁹⁵

Finalmente, el **Acta Final** se constituye por una serie de declaraciones conjuntas, que fungen unilateralmente, entre las que destacaba la declaración sobre el comercio de servicios, que planteaba la negociación para la liberalización del sector de servicios.⁹⁶

Cabe mencionar, que el Acta Final contenía 7 “declaraciones conjuntas” y 4 “declaraciones unilaterales”, siendo la más importante la declaración conjunta relativa a los servicios, que tenía en mente la negociación de la desgravación de los aranceles por un

acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 22-23

González Gálvez, Sergio: “Aspectos Políticos del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-Unión Europea: Posibilidades y Eventuales Problemas.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 155

Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 164

⁹² Del Alizal, Laura: “Análisis e Informaciones. Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea”, Fundación Konrad-Adenauer-Stiftung, Río de Janeiro, Septiembre 2002. Pág. 27

⁹³ Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 27

⁹⁴ Ibid. Pág. 27

⁹⁵ Ibid. Pág. 23

⁹⁶ Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 23

Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 165

lapso de 10 años, como también “los movimientos de capital y pagos, así como las medidas relativas a la propiedad intelectual”, entrando en vigor en 2001.⁹⁷

2.2 Las razones para la firma del Acuerdo Global

Para que dos partes contratantes, decidan firmar un acuerdo que incorpore una zona de libre comercio, cada una de ellas tiene que esperar algún beneficio de la conclusión de dicho acuerdo. Cabe señalar, que antes de que se llegue a la decisión de firmar un acuerdo de tal magnitud, cada uno de los contratantes tiene que analizar tanto los aspectos positivos como negativos que el acuerdo le podría ofrecer, como lo serían la reducción de las barreras al comercio, el tamaño del mercado que se crearía por la unión, como también la cercanía o lejanía entre los interesados.⁹⁸ Por lo que, sería interesante presentar las razones para el establecimiento del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, en especial de la firma del Tratado de Libre Comercio, presentándolas desde el punto de vista de cada una de las partes.

En el caso de la Unión Europea, su acercamiento no sólo se presentó como respuesta a la apertura económica mexicana de los ochentas y a la recuperación de la economía de México después de la crisis financiera mexicana a finales de diciembre de 1994 y principios de 1995, sino que también se pudo haber presentado debido a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).⁹⁹ Se podría decir que la firma del TLCAN ha sido uno de los factores principales que impulsó a la Unión Europea a negociar un tratado de libre comercio con México, ya que los exportadores e inversionistas europeos deseaban evitar un trato discriminatorio por parte de México, una reducción del comercio exterior entre ambas partes, la pérdida de presencia dentro del mercado mexicano, como también deseaban evitar que el gobierno mexicano incrementara

⁹⁷ Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 27

⁹⁸ Simoneen, Humberto: “México y la Unión Europea: Comercio e Inversión.”; en: Piñón Antillón, Rosa María: “México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI.”, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, D.F., 1999. Pág. 253-254

⁹⁹ Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 15

Arrieta Munguía, Judith: “Antecedentes de las Relaciones de México con la Unión Europea en 1975 y 1991”, en: Morales Pérez, Eduardo (Coordinador): “Las relaciones de México con la Unión Europea, Retos y Oportunidades”, Colegio Mexiquense, 2003. Pág. 262

Sanahuja, José Antonio: “Trade, Politics, and Democratization: The 1997 Global Agreement between the European Union and Mexico.”, Journal Of Interamerican Studies and World Affairs, Vol. 42, No. 2, Special Issue: The European Union and Latin America: Changing Relations. (Summer, 2000). Pág. 36

los niveles de protección comercial a los productos europeos.¹⁰⁰ Cabe señalar, que durante los noventa el comercio entre ambas partes se había visto afectado, tanto por el incremento del comercio de México con los Estados Unidos como también debido a que México elevó los impuestos sobre algunos productos de importación, siendo estas modificaciones un resultado de la firma del TLCAN.¹⁰¹

El temor de la Unión Europea de perder terreno dentro del mercado mexicano se incrementó por la propuesta de los Estados Unidos de firmar un Acuerdo que abarcara todo el continente Americano, por medio de la firma de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), el cual estaba planeado para el 2005, estimuló a la Unión Europea a tratar de conseguir la firma de un área de libre comercio con México para hacerle competencia a la iniciativa estadounidense.¹⁰²

¹⁰⁰ Szymanski, Marcela: "El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.", en: Lebríja, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): "México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.", Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 15

Gómez Cavazos, Irma Adriana: "El Acuerdo Global, un logro para la política exterior de México.", en Piñón Antillón, Rosa María: "El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.", Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 68

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: "La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.", en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: "El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.", Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 243

Zabludovsky K., Jaime: "El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea a diez años de su entrada en vigor.", en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): "Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.", UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 62-63

Barber, Simon: "Transatlantischer Interregionalismus. Eine Analyse der EU-NAFTA-Beziehungen aus europäischer Perspektive.", VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken, 2007. Pág. 88

¹⁰¹ Arrieta Munguía, Judith: "Antecedentes de las Relaciones de México con la Unión Europea en 1975 y 1991", en: Morales Pérez, Eduardo (Coordinador): "Las relaciones de México con la Unión Europea, Retos y Oportunidades", Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 263

Barber, Simon: "Transatlantischer Interregionalismus. Eine Analyse der EU-NAFTA-Beziehungen aus europäischer Perspektive.", VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken, 2007. Pág. 89

Puyana, Alicia: "El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa.", CEPAL División de Comercio Internacional e Integración, Santiago de Chile, diciembre de 2003. Pág. 56

<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/1/14361/lcl2036e.pdf> consultado 18.09.2009

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: "La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.", en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: "El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.", Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 245

Zabludovsky K., Jaime: "El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea a diez años de su entrada en vigor.", en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): "Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.", UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 64

¹⁰² Sanahuja, José Antonio: "Asimetrías económicas y concertación política en las relaciones Unión Europea-América Latina: un examen de los problemas comerciales.", 10/01-06-2005. Pág. 4

Sanahuja, José Antonio: "Trade, Politics, and Democratization: The 1997 Global Agreement between the European Union and Mexico.", Journal Of Interamerican Studies and World Affairs, Vol. 42, No. 2, Special Issue: The European Union and Latin America: Changing Relations. (Summer, 2000). Pág. 47

Barber, Simon: "Transatlantischer Interregionalismus. Eine Analyse der EU-NAFTA-Beziehungen aus europäischer Perspektive.", VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken, 2007. Pág. 89

La Unión Europea deseaba conseguir la misma posición competitiva que sus competidores, al tratar de conseguir la denominada “paridad con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, por medio de la firma de un nuevo Acuerdo con México que permitiera el libre acceso a los productos europeos al igual que los productos estadounidenses para el año 2007.¹⁰³

Además, la integración de México al TLCAN, como también a una red de tratados de libre comercio, ha logrado llamar la atención de las empresas europeas, ya que esto aunado a su posición geográfica les permitiría desplazar su producción y utilizar al país como una “plataforma de exportación” con una mano de obra barata, permitiéndole a la Unión Europea tener acceso tanto al mercado estadounidense como a una gran variedad de economías latinoamericanas.¹⁰⁴

La Unión Europea no sólo se interesó por los beneficios comerciales que podría obtener de la posición de México en el ámbito global, sino que también apreció la importancia de México como un posible intermediario con los países de América Latina.¹⁰⁵ Además, al tener un Acuerdo con México, enfocándonos en el aspecto político, le permitiría a la Unión Europea y viceversa un posible apoyo en cuestiones multilaterales e internacionales,

¹⁰³ Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 16

Pérez-Rocha Loyo, Manuel: “El Acuerdo Global: promesas incumplidas.”, en: Piñón Antillón, Rosa María: “El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.”, UNAM, México, D.F., 2005. Pág. 107

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 259

De la Mora Sánchez, Luz María: “México en el sistema de comercio internacional.”, en: Torres, Blanca y Vega, Gustavo (coords.): “Relaciones Internacionales.” (Los grandes problemas de México, vol. XII), El Colegio de México, México, D.F., 2010. Pág. 420

<http://2010.colmex.mx/16tomos/XII.pdf> consultado el 15.02.2012

¹⁰⁴ Sanahuja, José Antonio: “Asimetrías económicas y concertación política en las relaciones Unión Europea-América Latina: un examen de los problemas comerciales.”, 10/01-06-2005. Pág. 14-15

Sanahuja, José Antonio: “Trade, Politics, and Democratization: The 1997 Global Agreement between the European Union and Mexico.”, Journal Of Interamerican Studies and World Affairs, Vol. 42, No. 2, Special Issue: The European Union and Latin America: Changing Relations. (Summer, 2000). Pág. 42

Puyana, Alicia: “El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa.”, CEPAL División de Comercio Internacional e Integración, Santiago de Chile, diciembre de 2003. Pág. 56

<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/1/14361/lcl2036e.pdf> consultado 18.09.2009

Schwertner, Alexander: “Das Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Mexiko. Ein Abkommen im Spannungsfeld politischer und ökonomischer Interessen.”, VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken, 2008. Pág. 2

¹⁰⁵ Gómez Cavazos, Irma Adriana: “El Acuerdo Global, un logro para la política exterior de México.”, en Piñón Antillón, Rosa María: “El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 68

es decir un posible apoyo en las negociaciones ante la Organización de las Naciones Unidas (ONU) o ante algún otro Organismo internacional.¹⁰⁶

A pesar de que el porcentaje del comercio con México era bastante reducido, para algunas economías europeas, como España, Portugal y Alemania, era importante la negociación de este acuerdo debido a su posición dentro de los sectores químico, financiero y automotriz.¹⁰⁷

Por otro lado, para México la firma de un Acuerdo de libre comercio con la Unión Europea era de suma importancia, ya que dicha región era su segundo socio comercial y proveedor de inversiones, después de los Estados Unidos.¹⁰⁸ Por lo que México buscaba la firma de dicho tratado, para poder continuar con el proceso de apertura económica, iniciada en la década de los ochenta, al tratar de “profundizar y consolidar el proceso de modernización económica y liberalización comercial”.¹⁰⁹

¹⁰⁶ Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 28

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág 245-246

Zabludovsky K., Jaime: “El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea a diez años de su entrada en vigor.”, en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): “Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 65

¹⁰⁷ Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág 245-246

Zabludovsky K., Jaime: “El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea a diez años de su entrada en vigor.”, en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): “Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 64-65

¹⁰⁸ Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág 239

Zabludovsky K., Jaime: “El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea a diez años de su entrada en vigor.”, en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): “Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 60

¹⁰⁹ Gómez Cavazos, Irma Adriana: “El Acuerdo Global, un logro para la política exterior de México.”, en Piñón Antillón, Rosa María: “El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 67

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág 238-239

Zabludovsky K., Jaime: “El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea a diez años de su entrada en vigor.”, en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): “Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 59-61

Como parte de su nueva política económica, México esperaba lograr la deseada diversificación económica y geográfica, la cual le permitiría a México tener acceso libre de aranceles a las dos economías más fuertes del mundo, ofreciéndole posibles ventajas comerciales y políticas.¹¹⁰

Además, México esperaba poder disminuir su déficit comercial con la Unión Europea, para tratar de contrarrestar su dependencia económica del comercio con los Estados Unidos de América, debido a que en promedio un 80% de su comercio se encuentra dirigido al mercado estadounidense.¹¹¹

Otra de las razones por las que México estaba interesado en la formación de un área de libre comercio con la UE, era debido a su necesidad de seguir captando inversiones europeas, por lo que México deseaba poderle ofrecer a los inversionistas europeos las mismas ventajas que recibían sus competidores de América del Norte por medio del TLCAN.¹¹²

Con la firma del TLCUEM también se esperaba mejorar la posición de los productos mexicanos dentro del mercado europeo, sus exportaciones se regían por medio de las

¹¹⁰ Szymanski, Marcela: "El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.", en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): "México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.", Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 15

Simoneen, Humberto: "México y la Unión Europea: Comercio e Inversión.", en: Piñón Antillón, Rosa María: "México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI.", Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, D.F., 1999. Pág. 252

Abella Armengol, Gloria: "México y la Unión Europea: ¿bilateralidad o contrapeso a Estados Unidos?", en: Piñón Antillón, Rosa María: "México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI.", Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, D.F., 1999. Pág. 269

Sanahuja, José Antonio: "Trade, Politics, and Democratization: The 1997 Global Agreement between the European Union and Mexico.", *Journal Of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol. 42, No. 2, Special Issue: The European Union and Latin America: Changing Relations. (Summer, 2000). Pág. 46

¹¹¹ Zabudovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: "La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.", en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: "El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.", Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 239

Zabudovsky K., Jaime: "El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea a diez años de su entrada en vigor.", en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): "Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.", UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 60-61

Abella Armengol, Gloria: "México y la Unión Europea: ¿bilateralidad o contrapeso a Estados Unidos?", en: Piñón Antillón, Rosa María: "México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI.", Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, D.F., 1999. Pág. 269

Sanahuja, José Antonio: "Trade, Politics, and Democratization: The 1997 Global Agreement between the European Union and Mexico.", *Journal Of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol. 42, No. 2, Special Issue: The European Union and Latin America: Changing Relations. (Summer, 2000). Pág. 46

¹¹² Zabudovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: "La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.", en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: "El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.", Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 239-241

Zabudovsky K., Jaime: "El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea a diez años de su entrada en vigor.", en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): "Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.", UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 59-62

estipulaciones del SGP, que serían más restringidas que las que se pudieran elaborar en un tratado de libre comercio.¹¹³ Además, el SGP era un instrumento unilateral, que podía ser modificado en cualquier momento, por lo que un tratado de libre comercio le daría mayor certidumbre a las importaciones, exportaciones e inversiones mexicanas.¹¹⁴

Asimismo, México esperaba que con la firma del Acuerdo Global, el comercio y la inversión extranjera con la UE se incrementara y que por medio de estos ingresos, pudiese tener mayor acceso a una tecnología y un know how más avanzados que le permitirían mejorar la productividad, la eficacia y la competitividad de las empresas nacionales dentro del ámbito global.¹¹⁵

Finalmente, ambas partes deseaban incrementar sus relaciones comerciales, sus inversiones y obtener los mayores beneficios de esta relación.

2.3 El Acuerdo Global

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entró en vigor el 1° de octubre de 2000, después de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México el 1° de julio de 2000.¹¹⁶

¹¹³ Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág 241-243

Zabludovsky K., Jaime: “El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea a diez años de su entrada en vigor.”, en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): “Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 59-62

¹¹⁴ Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág 242-243

Zabludovsky K., Jaime: “El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea a diez años de su entrada en vigor.”, en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): “Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 61-62

Gómez Cavazos, Irma Adriana: “El Acuerdo Global, un logro para la política exterior de México.”, en Piñón Antillón, Rosa María: “El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 67

Luna Calderón, José Manuel: “Los acuerdos de la Unión Europea con México y Chile. Impactos sobre el TLCAN y el proceso de integración de América Latina.”, en: Piñón Antillón, Rosa María: “El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.”, ECSA México, Proyecto Jean Monnet, Comisión Europea, Fundación Friedrich Ebert, DGAPA, UNAM, México, D.F., 2005. Pág. 263

¹¹⁵ Simoneen, Humberto: “México y la Unión Europea: Comercio e Inversión.”, en: Piñón Antillón, Rosa María: “México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI.”, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, D.F., 1999. Pág. 265

¹¹⁶ Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 164 y 167

Arrieta Munguía, Judith: “Antecedentes de las Relaciones de México con la Unión Europea en 1975 y 1991”, en: Morales Pérez, Eduardo (Coordinador): “Las relaciones de México con la Unión Europea, Retos y Oportunidades”, Colegio Mexiquense, 2003. Pág. 234

Como se ha mencionado anteriormente el Acuerdo Global representa el documento más importante de la relación entre México y la Unión Europea, ya que éste no sólo abarca los temas vinculantes de la relación: el diálogo político, la cooperación en varios ámbitos y el intercambio comercial, sino que también contiene especificaciones tanto generales como reglamentarias, es decir el AG se encargaría de coordinar la relación entre ambas partes.¹¹⁷

“Por lo que, este documento se ve integrado por 60 artículos, que se encuentran divididos en 8 Títulos:

Título I.- Fundamento, naturaleza y ámbito de aplicación del Acuerdo.

Título II.- Diálogo político.

Título III.- Comercio.

Título IV.- Movimientos de capital y pagos.

Título V.- Contratación pública, competencia, propiedad intelectual y además disposiciones relacionadas con el comercio.

Título VI.- Cooperación.

Título VII.- Marco institucional.

Título VIII.- Disposiciones finales.”¹¹⁸

El documento establecía en un principio el deseo de fortalecer sus relaciones políticas y económicas, como también que el intercambio comercial se diera de manera “recíproca y preferencial”.¹¹⁹ Además, uno de los temas más importantes del AG es que ambas partes

¹¹⁷ Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebríja, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 22 y 26

Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 164

González Gálvez, Sergio: “Aspectos Políticos del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-Unión Europea: Posibilidades y Eventuales Problemas.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 155

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág 251-252

¹¹⁸ Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebríja, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 26

¹¹⁹ Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebríja, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 26

Secretaría de Relaciones Exteriores: Diario Oficial de la Federación (Segunda Sección), México, D.F., 26 de junio de 2000. Pág. 3

se comprometían a respetar la democracia y los derechos humanos.¹²⁰ Asimismo, el Acuerdo Global convenía en la creación de un Consejo Conjunto, que se viera encargado de supervisar la aplicación del acuerdo, estableciendo reuniones periódicas, abarcando temas relevantes al acuerdo, como también cuestiones bilaterales o multilaterales que fueran de interés mutuo.¹²¹

Asimismo, el Acuerdo Global dentro de sus especificaciones finales, explica cual sería el territorio de aplicación, la duración indefinida del acuerdo, como también la importancia del cumplimiento de sus obligaciones, ya que si éstas no se cumplieran se tendría la posibilidad de finalizar el contrato.¹²²

A continuación se detallarán los temas esenciales del Acuerdo:

El Diálogo Político.

El Título II del Acuerdo Global se encargaría del diálogo político, estableciendo el compromiso entre ambas partes de reforzar sus lazos políticos por medio de un diálogo político mucho más fuerte y de alto nivel, tocando temas de interés mutuo, como también temas sobre los derechos humanos y la democracia, llevándose a cabo por medio de la “Declaración Conjunta sobre el diálogo político”.¹²³ Cabe mencionar, que los encuentros con respecto al ámbito político no cuentan con un programa establecido, pero estos estarán integrados en los encuentros anuales del Consejo Conjunto, con el fin de evaluar los temas de interés mutuo, ya sea en el ámbito bilateral o multilateral.¹²⁴ Ambas partes, deseaban que el diálogo político les permitiera obtener apoyo mutuo en los temas

<http://www.economia.gob.mx/swb/work/models/economia/Resource/420/1/images/dof2.pdf>

consultado

02.11.2011

¹²⁰ Ibid. Pág. 3

¹²¹ Ibid. Pág. 13

¹²² Ibid. Pág. 15-16

¹²³ Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 165

González Gálvez, Sergio: “Aspectos Políticos del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-Unión Europea: Posibilidades y Eventuales Problemas.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 156

Secretaría de Relaciones Exteriores: Diario Oficial de la Federación (Segunda Sección), México, D.F., 26 de junio de 2000. Pág. 3

<http://www.economia.gob.mx/swb/work/models/economia/Resource/420/1/images/dof2.pdf>

consultado

02.11.2011

¹²⁴ Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebríja, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 28

multilaterales tratados ante los organismos internacionales, lo que probablemente podría permitirles contrarrestar el peso de los Estados Unidos en el ámbito internacional.¹²⁵

En el ámbito internacional, se puede apreciar en cierto modo el apoyo de la Unión Europea para México, ya que éste país ha modificado su posición, al enfocarse como fuerte participante en lo que respecta a temas políticos, como lo ha sido el cambio climático y los derechos humanos.

La Cooperación.

El tema de la cooperación no se ha presentado como un elemento nuevo, sino que éste ya había sido incorporado en el Acuerdo Marco de Cooperación de 1991. A pesar de su existencia en el acuerdo anterior, este sigue siendo un tema un poco desconocido; pero no hay que perder de vista que este podría ser uno de los temas más importantes del Acuerdo Global, ya que éste ha sido ampliado.¹²⁶ Se puede decir, que los temas referentes a la cooperación se pueden dividir en cuatro categorías: la cooperación económica, la cooperación política, la cooperación tecnológica y científica, como también la cooperación social.¹²⁷ Asimismo, se ha integrado la posibilidad de proporcionar la denominada “cooperación triangular”, que sería la aportación de cooperación mutua hacia un tercer país.¹²⁸

¹²⁵ Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 28

Del Alizal, Laura: “Análisis e Informaciones. Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea.”, Fundación Konrad-Adenauer-Stiftung, Río de Janeiro, Septiembre 2002. Pág. 26

González Gálvez, Sergio: “Aspectos Políticos del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-Unión Europea: Posibilidades y Eventuales Problemas.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 149

¹²⁶ Del Alizal, Laura: “Análisis e Informaciones. Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea.”, Fundación Konrad-Adenauer-Stiftung, Río de Janeiro, Septiembre 2002. Pág. 23

De Mateo Venturini, Fernando; López Hoher, Ángel: “The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 200

¹²⁷ Berlanga, Claudia y Sberro, Stephan: “La cooperación con la Unión Europea, un instrumento para el desarrollo nacional.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 49

Castañeda, Claudia: “La cooperación para el desarrollo: México y la Unión Europea.”, en: Piñón Antillón, Rosa María: “El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.”, UNAM, México, D.F., 2005. Pág. 186

¹²⁸ Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 30

De Mateo Venturini, Fernando; López Hoher, Ángel: “The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 200

Como anteriormente mencionado, el capítulo de la cooperación es de suma importancia, ya que la Unión Europea ha percibido que por medio de este ámbito se podría tratar de disminuir las asimetrías, las desigualdades y el déficit comercial creciente que existen entre ambas partes, con el fin de crear un ambiente propicio para las inversiones europeas.¹²⁹

Asimismo, desde la perspectiva mexicana, el tema de la cooperación le podría permitir a las empresas mexicanas la posibilidad de volverse más competitivas, presenciar un incremento económico, como también algunas mejoras en la capacitación del personal, acceso a avances tecnológicos, como también a nuevos conocimientos empresariales y administrativos.¹³⁰

El Acuerdo Global en su Título VI, referente a la cooperación, fue ampliado a 29 temas de cooperación; pero manteniendo la posibilidad de añadir nuevos temas de cooperación por medio de su “Cláusula Evolutiva”.¹³¹

A pesar, de que la mayoría de la atención se concentra en la cooperación económica, no se puede perder de vista la cooperación en los otros campos, ya que estos también pueden tener un efecto positivo para México.¹³² Cabe señalar, que el reto para México sería el de desarrollar un plan estructurado para su desarrollo, al tener en cuenta tanto sus debilidades como también sus potenciales, con el fin de mejorar su infraestructura y poder afrontar los

¹²⁹ Berlanga, Claudia y Sberro, Stephan: “La cooperación con la Unión Europea, un instrumento para el desarrollo nacional.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 49

Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 28

¹³⁰ Berlanga, Claudia y Sberro, Stephan: “La cooperación con la Unión Europea, un instrumento para el desarrollo nacional.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 49

Del Alizal, Laura: “Análisis e Informaciones. Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea.”, Fundación Konrad-Adenauer-Stiftung, Río de Janeiro, Septiembre 2002. Pág. 23

¹³¹ Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 166

González Gálvez, Sergio: “Aspectos Políticos del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-Unión Europea: Posibilidades y Eventuales Problemas.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 157

Del Alizal, Laura: “Análisis e Informaciones. Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea.”, Fundación Konrad-Adenauer-Stiftung, Río de Janeiro, Septiembre 2002. Pág. 23

¹³² Berlanga, Claudia y Sberro, Stephan: “La cooperación con la Unión Europea, un instrumento para el desarrollo nacional.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 50

retos relacionados con la globalización.¹³³ Si no se logra aprovechar la cooperación europea de la mejor manera posible, esto podría incrementar la deuda externa, ya que la cooperación tiene que ser aportada en la misma medida por ambas partes.¹³⁴

Asimismo, se debería de fomentar que los conocimientos obtenidos sigan siendo implementados por el personal, para que se mantenga el desarrollo alcanzado, es decir se tiene que lograr que los conocimientos adquiridos sigan siendo implementados y transferidos a otras generaciones.

El Aspecto Comercial.

El tema comercial del Acuerdo Global, contenido en el Título III, ha sido el elemento innovador de la relación entre la Unión Europea y México, al establecer una zona de libre comercio entre ambas regiones.¹³⁵

El objetivo de este título era el de implementar normas que permitieran el intercambio de bienes y servicios entre ambas regiones, sugiriendo una liberalización comercial que fuese tanto “bilateral”, “preferencial” y “recíproca”, teniendo en cuenta las diferencias entre ambas partes, como también los productos sensibles para cada uno de los contratantes y que estuvieran de acuerdo con las leyes vigentes de la OMC.¹³⁶ Refiriéndose en especial al artículo XXIV del GATT (en materia del comercio con bienes) y el artículo V del GATS (en materia del comercio de servicios).¹³⁷

¹³³ Ibid. Pág. 64-65

¹³⁴ Ibid. Pág. 62-63

¹³⁵ González Gálvez, Sergio: “Aspectos Políticos del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-Unión Europea: Posibilidades y Eventuales Problemas.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 156

¹³⁶ Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 165

González Gálvez, Sergio: “Aspectos Políticos del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-Unión Europea: Posibilidades y Eventuales Problemas.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 156-157

Secretaría de Relaciones Exteriores: Diario Oficial de la Federación (Segunda Sección), México, D.F., 26 de junio de 2000. Pág. 3

<http://www.economia.gob.mx/swb/work/models/economia/Resource/420/1/images/dof2.pdf>

consultado

02.11.2011

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág 254

¹³⁷ Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 166

González Gálvez, Sergio: “Aspectos Políticos del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-Unión Europea: Posibilidades y Eventuales Problemas.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 157

Por otra parte, este Título no sólo trata el tema del intercambio de bienes y servicios, sino que también maneja temas económicos como por ejemplo: “los movimientos de capital y pagos, contratación pública, y políticas de competencia”.¹³⁸

A continuación se detallará más a fondo el aspecto comercial del Acuerdo Global, el cual se encuentra dentro del Tratado de Libre Comercio.

2.4 El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México

Como se estipuló dentro de las negociaciones del Acuerdo Global, el Tratado de Libre Comercio fue el primer documento que entró en vigor, el 1° de julio de 2000, dejando para 2001 la liberalización del ámbito de servicios.¹³⁹

Como se ha podido apreciar, tanto para México como para la Unión Europea era importante desarrollar un área de libre comercio, para mejorar el intercambio comercial y los flujos de inversiones bilaterales para poder obtener ciertos beneficios de esta relación jurídica. La Unión Europea deseaba mejorar su posición dentro del mercado mexicano, al obtener los mismos beneficios que sus competidores estadounidenses y canadienses, como también veía la posibilidad de desplazar su producción a México, con el fin de lograr un puente para el comercio con los países del continente americano.¹⁴⁰ Para México este

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág 254

¹³⁸ Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 166

González Gálvez, Sergio: “Aspectos Políticos del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-Unión Europea: Posibilidades y Eventuales Problemas.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 157

Secretaría de Relaciones Exteriores: Diario Oficial de la Federación (Segunda Sección), México, D.F., 26 de junio de 2000. Pág. 4-5

<http://www.economia.gob.mx/swb/work/models/economia/Resource/420/1/images/dof2.pdf> consultado 02.11.2011

¹³⁹ Pérez-Rocha Loyo, Manuel: “El Acuerdo Global: promesas incumplidas.”, en: Piñón Antillón, Rosa María: “El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: balance y Perspectivas.”, UNAM, México, D.F., 2005. Pág. 105

¹⁴⁰ Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 16

Sanahuja, José Antonio: “Asimetrías económicas y concertación política en las relaciones Unión Europea-América Latina: un examen de los problemas comerciales.”, 10/01-06-2005. Pág. 14-15

Sanahuja, José Antonio: “Trade, Politics, and Democratization: The 1997 Global Agreement between the European Union and Mexico.”, Journal Of Interamerican Studies and World Affairs, Vol. 42, No. 2, Special Issue: The European Union and Latin America: Changing Relations. (Summer, 2000). Pág. 42

tratado era necesario, debido a que le permitiría continuar con su proceso de apertura económica iniciada en los años ochenta, tratando de buscar la reducción de su dependencia de la economía estadounidense, como también le proporcionaría el acceso a nuevos flujos de capital externo.¹⁴¹

Las negociaciones del tratado de libre comercio, permitieron alcanzar la llamada “OMC plus”, ya que en este tratado se incluyeron temas como el de “las inversiones, las compras gubernamentales, las facilidades al comercio, políticas de cooperación y derechos sobre la propiedad intelectual”, temas que no se han implementado en los reglamentos de la OMC, temas que deseaban tratar en el ámbito multilateral de la OMC, dentro de los llamados “temas de Singapur”.¹⁴² Asimismo, las negociaciones permitieron el establecimiento de un calendario para la reducción paulatina de los aranceles de los productos industriales, teniendo en consideración las diferencias existentes entre ambas regiones, permitiéndole a México la entrada libre de impuestos al mercado europeo para el año 2003, mientras que los productos europeos entrarían a México libremente en 2007.¹⁴³ Debido a la sensibilidad de los productos agrícolas y pesqueros, se estableció un calendario mucho más amplio que se extendía a 10 años dividido en cuatro plazos.¹⁴⁴ Asimismo, se elaboró una lista de los productos sensibles para ambas partes, la que se rectificaría 3 años después de la entrada en vigor del TLC.¹⁴⁵ Además, se estipuló que la negociación de la liberalización de los servicios y de las inversiones se llevaría a cabo tres años después.¹⁴⁶

Puyana, Alicia: “El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa.”, CEPAL División de Comercio Internacional e Integración, Santiago de Chile, diciembre de 2003. Pág. 56

<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/1/14361/lcl2036e.pdf> consultado 18.09.2009

¹⁴¹ Gómez Cavazos, Irma Adriana: “El Acuerdo Global, un logro para la política exterior de México.”, en Piñón Antillón, Rosa María: “El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 67

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 238-241

Zabludovsky K., Jaime: “El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea a diez años de su entrada en vigor.”, en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): “Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 59-62

¹⁴² Piñón Antillón, Rosa María: “El Acuerdo Global: ¿una nueva era en las relaciones entre México y la Unión Europea?”, en: Piñón Antillón, Rosa María: “El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.”, UNAM, México, D.F., 2005. Pág. 33

Pérez-Rocha Loyo, Manuel: “El Acuerdo Global: promesas incumplidas.”, en: Piñón Antillón, Rosa María: “El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.”, UNAM, México, D.F., 2005. Pág. 107

¹⁴³ Del Alizal, Laura: “Análisis e Informaciones. Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea.”, Fundación Konrad-Adenauer-Stiftung, Río de Janeiro, Septiembre 2002. Pág. 27

¹⁴⁴ Ibid. Pág. 28

¹⁴⁵ Del Alizal, Laura: “Análisis e Informaciones. Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea.”, Fundación Konrad-Adenauer-Stiftung, Río de Janeiro, Septiembre 2002. Pág. 28

Al final, el tratado de libre comercio se vio constituido por once capítulos, los que se detallarán a continuación¹⁴⁷:

1. El acceso a los mercados.

Uno de los puntos más importantes y difíciles de negociar fue la entrada libre de impuestos a los productos industriales de ambas regiones, ya que se tuvieron que tomar en cuenta las diferencias existentes entre ambos socios.¹⁴⁸ Al final se logró un compromiso, permitiéndole a los productos industriales mexicanos la entrada libre de aranceles al mercado europeo en 2003, mientras que los productos europeos tendrían libre acceso al mercado mexicano en 2007.¹⁴⁹

Por lo que se estableció un calendario, que estipulaba los porcentajes de acceso libre para los productos industriales: el 82% de los productos mexicanos podrían acceder a la UE con la entrada en vigor del tratado, mientras que el 18% restante entraría libremente en 2003.¹⁵⁰ En el caso de los productos europeos, la entrada se presentó en cuatro etapas, el

De Mateo Venturini, Fernando; López Hoher, Ángel: "The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.", en: Morales Pérez, Eduardo: "Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.", Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 212

¹⁴⁶ Szymanski, Marcela: "El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.", en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: "México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.", ITAM, junio 2000. Pág. 36

¹⁴⁷ Armendáriz Etchegaray, Manuel: "Acuerdo de Asociación económica, Concertación Política y Cooperación, México-UE.", en: Morales Pérez, Eduardo: "Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.", Colegio Mexiquense, México, D.F. 2003. Pág. 168

Szymanski, Marcela: "El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.", en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: "México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.", ITAM, junio 2000. Pág. 37

¹⁴⁸ Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: "La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.", en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: "El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.", Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 259-260

¹⁴⁹ Del Alizal, Laura: "Análisis e Informaciones. Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea.", Fundación Konrad-Adenauer-Stiftung, Río de Janeiro, Septiembre 2002. Pág. 27

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: "La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.", en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: "El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.", Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 260

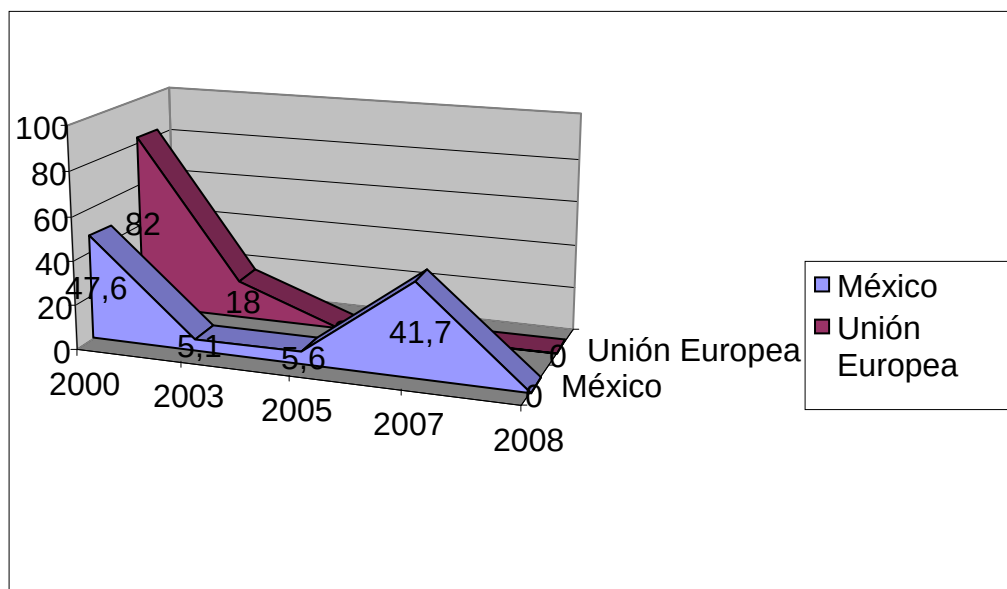
Zabludovsky K., Jaime: "El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea a diez años de su entrada en vigor.", en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): "Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.", UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 67

¹⁵⁰ Armendáriz Etchegaray, Manuel: "Acuerdo de Asociación económica, Concertación Política y Cooperación, México-UE.", en: Morales Pérez, Eduardo: "Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.", Colegio Mexiquense, México, D.F. 2003. Pág. 169

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: "La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.", en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: "El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.", Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 260

47.6% de los bienes industriales entrarían en el año 2000, un 5.1% en 2003, un 5.6% en 2005 y el restante 41.7% en 2007.¹⁵¹

La desgravación de los productos industriales.



Basado en Fuente: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, Zabloudovsky, Jaime y Antebi, Karen N., en “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela; Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 260

No sólo se eliminaron los impuestos a las importaciones y a las exportaciones, sino que también se decidió eliminar las demás barreras a las importaciones como las restricciones cuantitativas, las barreras no arancelarias, como también las licencias y cuotas de importación.¹⁵²

En el caso de los productos agrícolas, debido a su delicadeza, se planeó una apertura comercial a 10 años, permitiéndole a México un acceso mucho más rápido que a la Unión Europea.¹⁵³ El desmantelamiento de los aranceles se daría en 4 plazos: el 58,16% de los

¹⁵¹ Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación económica, Concertación Política y Cooperación, México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F. 2003. Pág. 169

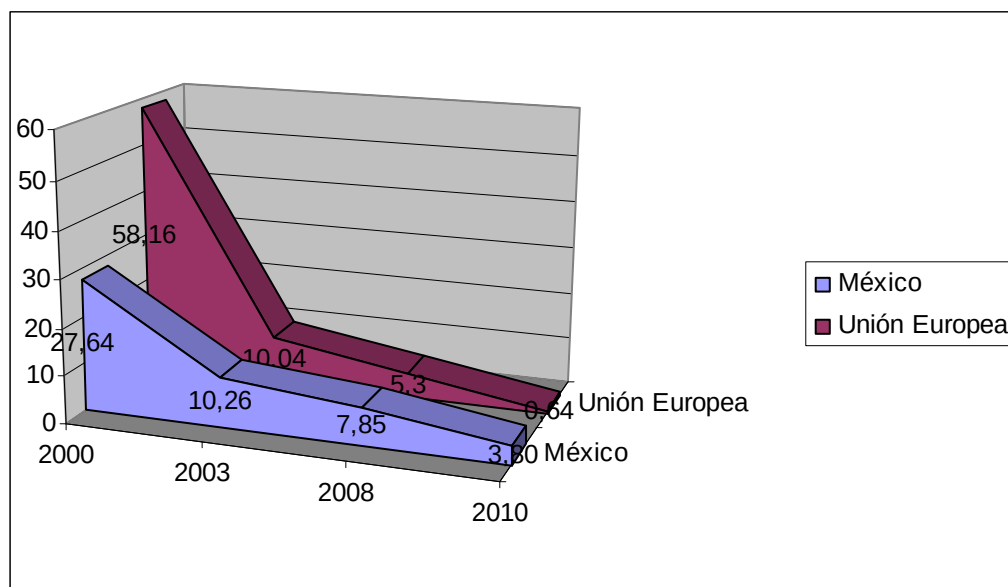
Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág.260

¹⁵² Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación económica, Concertación Política y Cooperación, México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F. 2003. Pág. 168 y 170

¹⁵³ Zabloudovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 262

productos accedería libremente al mercado europeo a partir de la entrada en vigor del acuerdo, en 2003 entraría el 10,04% de la mercancía, en 2008 el 5,3% y en 2010 el restante 0,64%.¹⁵⁴ Con respecto a los productos europeos, estos podían acceder al mercado mexicano en un 27,64% en 2000, en 2003 entraría el 10,26%, en 2008 7,85% y para 2010 se permitiría el acceso al último 3,80%.¹⁵⁵

La desgravación gradual de los productos agrícolas.



Basado en Fuente: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, Zabloudovsky, Jaime y Antebi, Karen N., en “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela; Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 262

Asimismo, se elaboró una lista de espera para los productos agrícolas considerados como sensibles, la que sería revisada tres años después de la entrada en vigor del tratado, entre

Zabludovsky K., Jaime: “El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea a diez años de su entrada en vigor.”, en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): “Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 67

¹⁵⁴ Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación económica, Concertación Política y Cooperación, México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F. 2003. Pág. 171

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 262

¹⁵⁵ Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación económica, Concertación Política y Cooperación, México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F. 2003. Pág. 171

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 262

los cuales se encontraban los productos lácteos, los cereales y las carnes.¹⁵⁶ También se decidió que la Unión Europea le permitiría el acceso a algunos de los productos mexicanos por medio de ventanas estacionales y cuotas preferenciales.¹⁵⁷

Con respecto a los productos pesqueros también se implementó una desgravación a lo largo de 10 años, dividiéndolo en cuatro etapas, como también se elaboró una lista de los productos sensibles de ese sector.¹⁵⁸

Finalmente, se puede mencionar que para el año 2010 el 100% de los bienes industriales, el 60% de los productos agrícolas y el 99% de los bienes pesqueros tendrían acceso libre a los dos mercados, es decir el comercio bilateral desgravado llegaría a un 95%.¹⁵⁹

2. Reglas de origen.

Durante las negociaciones de las reglas de origen que serían implementadas en el TLCUEM, se presentaron nuevamente algunas dificultades, ya que la Unión Europea deseaba implementar las mismas reglas de origen que había utilizado en Acuerdos anteriormente contraídos con otros países.¹⁶⁰ A lo que la parte mexicana se opuso, ya que las reglas de origen deseadas por la UE eran bastante altas, lo que podría afectar la entrada

¹⁵⁶ De Mateo Venturini, Fernando; López Hoher, Ángel: "The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.", en: Morales Pérez, Eduardo: "Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.", Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 212

Szymanski, Marcela: "El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.", en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: "México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.", ITAM, junio 2000. Pág. 39

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: "La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.", en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: "El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.", Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 261

Zabludovsky K., Jaime: "El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea a diez años de su entrada en vigor.", en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): "Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.", UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 67

¹⁵⁷ De Mateo Venturini, Fernando; López Hoher, Ángel: "The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.", en: Morales Pérez, Eduardo: "Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.", Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 212

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: "La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.", en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: "El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.", Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 261

Szymanski, Marcela: "El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.", en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: "México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.", ITAM, junio 2000. Pág. 39

¹⁵⁸ Armendáriz Etchegaray, Manuel: "Acuerdo de Asociación económica, Concertación Política y Cooperación, México-UE.", en: Morales Pérez, Eduardo: "Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.", Colegio Mexiquense, México, D.F. 2003. Pág. 172

¹⁵⁹ Piñón Antillón, Rosa María: "El Acuerdo Global: ¿una nueva era en las relaciones entre México y la Unión Europea?", en: Piñón Antillón, Rosa María: "El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.", UNAM, México, D.F. 2005. Pág. 32

¹⁶⁰ Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: "La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.", en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: "El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.", Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 263

de sus productos al mercado europeo, debido a la falta de competitividad de estos productos, ya que la producción mexicana no podría cumplir con los requisitos de origen.¹⁶¹ Por otra parte, la UE temía que unas reglas de origen sencillas, le podría permitir el acceso libre de aranceles a los productos estadounidenses al mercado europeo, por medio del denominado “valor agregado”, que podría obtener al ser miembro del TLCAN.¹⁶² Por lo que, dentro de un acuerdo preferencial, se tienden a establecer reglas de origen, con el fin de permitirle únicamente a los países miembros del área de libre comercio los beneficios del acuerdo, es decir que los beneficios permanecerán dentro de la región.¹⁶³

Las reglas de origen indican los requisitos que los productos necesitan cumplir, para que puedan obtener las ventajas de la liberalización preferencial del tratado¹⁶⁴, como lo son por ejemplo los siguientes:

- “Productos que sean plenamente obtenidos en sus territorios. Esto sería por ejemplo el caso de las materias primas.
- Productos que sean elaborados con insumos originarios del país.
- Productos que sean elaborados con insumos no originarios de ninguna de las dos partes, siempre y cuando estos sean transformados lo suficiente.”¹⁶⁵

Finalmente, se lograron negociar algunas reglas de origen especiales, para aquellos productos que su origen fuese difícil de definir, ya que dichas dificultades se presentaban en sectores importantes para el comercio entre ambas partes, como los son por ejemplo: el sector automotriz, el sector electrónico, el sector químico, el sector textil y la industria del

¹⁶¹ De Mateo Venturini, Fernando; López Hoher, Ángel: “The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 213

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 263

¹⁶² Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 263-264

¹⁶³ De Mateo Venturini, Fernando; López Hoher, Ángel: “The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 213

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 262

¹⁶⁴ Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 262

¹⁶⁵ Ortega Mondragón, Lorena: “El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM).”; UDLA: Universidad de las Américas Puebla, México, Puebla 2004; Pág. 78

http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lri/ortega_m_l/capitulo2.pdf consultado 19.10.2009

calzado.¹⁶⁶ Cabe señalar, que estos sectores suelen utilizar bienes importados para su producción, esto se podría dar porque ciertos bienes son tan especiales que sólo se producen en pocas regiones, también se podría deber a los precios más bajos de los bienes importados en comparación de los mismos bienes nacionales, o se podría deber a la falta de producción nacional de los bienes intermedios, entre otras razones.

3. Normas técnicas.

Las partes establecieron los puntos a seguir en cuestión a las normas que podrían afectar su intercambio comercial, en base a lo establecido en el “Acuerdo sobre Barreras Técnicas al Comercio de la OMC”.¹⁶⁷ Ambas partes acordaron que las normas técnicas no debería de presentar ninguna barrera al comercio, por lo que se comprometieron a intercambiar información con respecto a los requisitos que los diversos productos deban de cumplir en materia de reglas técnicas, de producción, como también los estándares que los productos deberían de cumplir (como lo son por ejemplo el etiquetado, los materiales o bienes que un producto puede o debe contener y en que medida, los símbolos, entre muchos otros aspectos).¹⁶⁸

En materia de las normas técnicas ambas partes podrán mantener el derecho de implementar las medidas de salvaguarda, siempre y cuando se trate de proteger la seguridad nacional, la salud tanto de la población como de la flora y fauna del país, como también el medio ambiente, es decir si alguna de estas áreas se ven afectadas por las normas técnicas aplicadas.¹⁶⁹

¹⁶⁶ De Mateo Venturini, Fernando; López Hoher, Ángel: “The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 215-216

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004 Pág. 264

¹⁶⁷ Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 173

De Mateo Venturini, Fernando; López Hoher, Ángel: “The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 218

¹⁶⁸ Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 174

De Mateo Venturini, Fernando; López Hoher, Ángel: “The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 218

¹⁶⁹ Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 173

4. Normas de salud y fitosanitarias.

El Acuerdo acepta el derecho de cada nación de establecer medidas de salud o fitosanitarias necesarias para la protección de la salud y el bienestar de sus habitantes, su vegetación y sus animales, únicamente si estas pueden ser comprobadas por medio de argumentos científicos.¹⁷⁰ Tomando en cuenta de que estas normas estén de acuerdo con las leyes del “Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC”.¹⁷¹

Ambas partes acordaron reunirse anualmente para tratar los temas referentes a las normas salubres y fitosanitarias, con el fin de resolver cualquier problema que pudiese haberse suscitado.¹⁷²

5. Medidas de salvaguarda.

El Acuerdo permite a las partes hacer uso de medidas de salvaguarda, por medio del aumento temporal de los aranceles, sólo en el caso de que se pueda demostrar que un aumento en las importaciones podría causarle algún daño o amenaza de daño severo a un sector.¹⁷³ Cabe mencionar, que las partes se han comprometido a proporcionarle una recompensación por medio de “concesiones comerciales equivalentes” a la parte afectada.¹⁷⁴

6. La inversión y los pagos relacionados.

Con respecto al tema de las inversiones ambas partes acordaron establecer una apertura gradual, que se basara en la legislación nacional, permitiéndole a la inversión directa de

¹⁷⁰ De Mateo Venturini, Fernando; López Hoher, Ángel: “The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 218

¹⁷¹ De Mateo Venturini, Fernando; López Hoher, Ángel: “The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 218

Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 172

¹⁷² Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 172

¹⁷³ Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 174

De Mateo Venturini, Fernando; López Hoher, Ángel: “The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 216-217

¹⁷⁴ Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 174

De Mateo Venturini, Fernando; López Hoher, Ángel: “The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 217

cada una de las partes un trato nacional y recíproco, es decir dándole las mismas libertades a las inversiones extranjeras que a las inversiones nacionales.¹⁷⁵

Debido a que se presentaron algunas problemáticas para la negociación de este tema, ya que no todos estos temas caían en la jurisdicción de la Comisión Europea, se decidió la negociación de los denominados Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) entre México y cada uno de los estados Miembros de la Unión Europea.¹⁷⁶ Estos Acuerdos tenían como objetivo darle a los inversionistas la seguridad y la certidumbre, que recibirían un trato preferencial y recíproco, como también que se encontrarían aseguradas jurídicamente.¹⁷⁷ Para ese entonces México había firmado 13 de estos Acuerdos con miembros de la UE, mientras que en la actualidad se cuenta con 15 de estos Acuerdos.¹⁷⁸

Asimismo, se acordó que se trataría de intercambiar información con respecto a los temas de inversión y los posibles nichos de comercio que pudieran fomentar la promoción de los flujos de inversión entre ambas partes.¹⁷⁹

Finalmente, en este rubro también se permite la implementación de medidas de salvaguarda por un plazo máximo de 6 meses, sólo en caso de que la economía del país se viera afectada por las inversiones de la contraparte, siempre y cuando se puedan comprobar los efectos negativos de las inversiones sobre la economía nacional y bajo la condición de que a la parte afectada se le proporcione un tipo de compensación.¹⁸⁰

¹⁷⁵ Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 175

¹⁷⁶ Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La Ventana Europea. El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 266
Zabludovsky K., Jaime: “El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea a diez años de su entrada en vigor.”, en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): “Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 68

¹⁷⁷ Sánchez Gómez, Narciso: “Las inversiones extranjeras en México.”, Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 113

¹⁷⁸ Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La Ventana Europea. El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 266
Secretaría de Economía: <http://www.economia.gob.mx/sub/es/economia/p-APPRI-suscritos/> consultado el 02.11.2011

¹⁷⁹ Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 175

¹⁸⁰ De Mateo Venturini, Fernando; López Hoher, Ángel: “The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 224

Finalmente, ambas partes acordaron revisar sus legislaciones con respecto al acceso de las inversiones extranjeras directas después de un plazo de tres años a partir de la entrada en vigor del TLCUEM.¹⁸¹

7. Comercio de servicios.

Con respecto al sector de los servicios, ambas partes acordaron una liberalización comercial por un periodo de 10 años, con base en las normas del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS).¹⁸² Además, se ha garantizado que los prestadores de servicios obtendrían el beneficio de ser tratados como empresas nacionales, así como también se les concedía el trato de “nación más favorecida”.¹⁸³ El capítulo al respecto ha permitido el acceso a un sin número de sectores, destacando entre ellos el sector financiero, el de las telecomunicaciones y el del turismo.¹⁸⁴ Cabe mencionar, que se excluyeron algunos sectores como el de los servicios de cabotaje marítimo, el de servicios audiovisuales, como también el del transporte aéreo, exceptuando los sectores con respecto a la reparación, el mercadeo y la venta de aviones.¹⁸⁵

Finalmente, se acordó que ninguna de las dos partes implementaría un reglamento más estricto al que se encontraba vigente en ese entonces, es decir a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo.¹⁸⁶

8. Compras del sector público.

Este apartado le ha dado a ambas partes la posibilidad de comprar empresas estatales, concediéndoles las mismas condiciones que a los inversionistas nacionales, es decir los

¹⁸¹ Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 176

¹⁸² Piñón Antillón, Rosa María: “El Acuerdo Global: ¿una nueva era en las relaciones entre México y la Unión Europea?”, en: Piñón Antillón, Rosa María: “El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.”, UNAM, México, D.F., 2005. Pág. 34

¹⁸³ Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 175

¹⁸⁴ Piñón Antillón, Rosa María: “El Acuerdo Global: ¿una nueva era en las relaciones entre México y la Unión Europea?”, en: Piñón Antillón, Rosa María: “El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.”, UNAM, México, D.F., 2005. Pág. 33-34

¹⁸⁵ Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 175

Piñón Antillón, Rosa María: “El Acuerdo Global: ¿una nueva era en las relaciones entre México y la Unión Europea?”, en: Piñón Antillón, Rosa María: “El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.”, UNAM, México, D.F., 2005. Pág. 34

De Mateo Venturini, Fernando; López Hoher, Ángel: “The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 219

¹⁸⁶ Zabłudovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana Europea. El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 267

extranjeros tendrán los mismos derechos para la adquisición de empresas estatales que los nacionales.¹⁸⁷ No sólo se estableció la posibilidad de compra en estos sectores, sino que también se definieron los criterios para ofrecer cierta transparencia en la relación, ya que se resaltó la necesidad de proporcionarle a la otra parte la información sobre los requisitos que deberían de cumplir las invitaciones, como también sobre las licitaciones, entre otros temas.¹⁸⁸

9. Políticas de competencia.

En relación a la competencia, que se originaría por medio del TLCUEM, ambas partes se comprometieron a garantizar un ambiente propicio para las actividades empresariales, siendo éstas apoyadas por los temas de cooperación y de coordinación técnica, como también por medio de la intensión de eliminar las prácticas desleales que podrían presentarse durante la relación, es decir que la competencia se daría libremente y ésta debería de ser “leal” y “equitativa”.¹⁸⁹ Asimismo, se acordó que se trataría de resolver cualquier problema que se pudiese presentar en la materia de competencia.¹⁹⁰ La duda sería como podrían ambas partes asegurar que se controlaría la competencia, ya que muchas de las prácticas desleales suelen presentarse en forma escondida. Además, en el mercado libre se tiene una posible competencia injusta por los avances que las empresas desarrolladas tienen sobre las economías en vías de desarrollo.

10. La propiedad intelectual.

Con respecto al tema de la propiedad intelectual, el mismo Tratado incluyó los instrumentos necesarios para el manejo de la compra, la conservación, como también de la implementación de los derechos de propiedad intelectual.¹⁹¹ Cabe mencionar, que en esta disciplina también se trataría de solucionar los problemas que se dieran al respecto.¹⁹²

11. Solución de controversias.

Uno de los factores más importantes dentro de un acuerdo preferencial es el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias, que le proporcione cierta seguridad y estabilidad a la relación.¹⁹³

¹⁸⁷ Armendáriz Etchegaray, Manuel: “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 176

¹⁸⁸ Ibid. Pág. 176

¹⁸⁹ Ibid. Pág. 177

¹⁹⁰ Ibid. Pág. 177

¹⁹¹ Ibid. Pág. 177

¹⁹² Ibid. Pág. 177

¹⁹³ Zabłudovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana Europea. El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 267 De Mateo Venturini, Fernando; López Hoher, Ángel: “The Free Trade Agreement between Mexico and the

Por lo que, en el TLCUEM, se creó un mecanismo de solución de controversias con la intención de buscar una solución a las disputas que se puedan presentar entre ambas partes, antes de que se llegue a la ruptura de la relación. Este mecanismo ha sido dividido en dos etapas, siendo la primera etapa representada por medio de un mecanismo de consultas presentadas ante el Comité Conjunto, mientras que la segunda etapa, consistía en el establecimiento de un grupo arbitral, que se encargara de detectar si se trata de una violación a las estipulaciones del Tratado de Libre Comercio.¹⁹⁴ Además, para la segunda fase se establecieron reglas específicas y transparentes, que deben de ser seguidas por el grupo arbitral como por ejemplo: “el proceso para la elección de los árbitros, los plazos para las consultas con el Comité Conjunto y para la entrega de sus informes, el proceso para el cumplimiento de hacer cumplir la decisión del grupo arbitral, así como la posibilidad de solicitar permiso para suspender los beneficios en caso de que exista una violación a alguna de las normas del tratado y no se cumpla con lo estipulado en el informe por el panel arbitral.”¹⁹⁵

Las partes han quedado de acuerdo en tratar de resolver sus disputas en el ámbito de la primera etapa, por medio del diálogo y de la búsqueda de una solución mutua sin tener que acudir a la segunda fase, que podría fomentar una sanción o en el peor de los casos podría causar la ruptura de la relación.¹⁹⁶

Finalmente, se puede apreciar que la negociación de un tratado de libre comercio puede ser bastante complicada, ya que no sólo se trata de liberalizar el comercio, sino que también se debería de tomar en cuenta cuáles podrían ser los efectos (positivos o negativos) de las normas del mismo acuerdo sobre la política económica y social de los países contratantes. Cabe mencionar, que entre más participantes haya en el mercado, existen más conflictos en las negociaciones, ya que cada país tratará de proteger sus intereses lo mejor que se pueda. Además, también se pueden presentar ciertos efectos negativos en una negociación, cuando las partes contratantes tienen un nivel de desarrollo diferente, ya que podría pasar que el país más fuerte imponga sus intereses sobre los de los demás, este caso podría presentarse en alguno de los aspectos de este tratado. En el caso del TLCUEM sí se llegó a considerar la desigualdad entre las partes en el ámbito de

European Union.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 227

¹⁹⁴ Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana Europea. El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 267-268

¹⁹⁵ Ibid. Pág. 268

¹⁹⁶ Ibid. Pág. 267

la desgravación de aranceles de los bienes y servicios, dándole a México un mejor acceso a la entrada en vigor del Acuerdo.¹⁹⁷ Más sin embargo, no se tuvo en cuenta la existencia de las empresas europeas en México, que tendrían las ventajas mexicanas con respecto al comercio intrafirma.¹⁹⁸

En un acuerdo preferencial como éste pueden existir ciertos puntos problemáticos para el intercambio de bienes, como por ejemplo las reglas de origen, las medidas sanitarias y fitosanitarias, las normas técnicas, las medidas de salvaguarda, el tema de las inversiones extranjeras, como también el mecanismo de solución de controversias.

Lamentablemente, no se van a poder tratar todos estos temas en este trabajo; pero se detallarán algunas de las implicaciones que las reglas de origen, como también del mecanismo de solución de controversias pueden tener sobre la relación entre ambas partes.

2.5 Las reglas de origen

A continuación se presentará el marco general de las reglas de origen, es decir su definición, su implementación, como también su objetivo. Cabe mencionar, que estas normas se han vuelto en la actualidad una herramienta importante para la firma de acuerdos de libre comercio, ya que éstas tienen como finalidad permitirle acceso libre de aranceles únicamente a los miembros del acuerdo.¹⁹⁹ Además, esta herramienta también puede apreciarse como una nueva forma proteccionista para el sector productivo.²⁰⁰ Posteriormente se observará la función de estas normas dentro del TLCUEM, como también los casos en los que no son necesarias las reglas de origen.

¹⁹⁷ Aguirre Reveles, Rodolfo; Arroyo Picard, Alberto y Pérez Rocha-Loyo, Manuel: "Efectos económicos de siete años del Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México.", en: Villarreal, Jorge (Coordinador): "Balance del Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: a 8 años de su entrada en vigor.", Oficina Regional para México, Centroamérica y el Caribe de la Heinrich Böll Stiftung, México, D.F., 2008. Pág. 7

www.rmalc.org.mx/documentos/libros/libro%20EU-boell.pdf consultado 29.11.2009

¹⁹⁸ Ibid. Pág. 7

www.rmalc.org.mx/documentos/libros/libro%20EU-boell.pdf consultado 29.11.2009

¹⁹⁹ Inama, Stefano: "Rules of Origin in International Trade.", Cambridge University Press, New York, 2009. Pág.

1

De Mateo Venturini, Fernando; López Hoher, Ángel: "The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.", en: Morales Pérez, Eduardo: "Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.", Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 213

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: "La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.", en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: "El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.", Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 262

²⁰⁰ Inama, Stefano: "Rules of Origin in International Trade.", Cambridge University Press, New York, 2009. Pág.

1

2.5.1 Las reglas de origen: marco general

La nueva política económica del mundo globalizado, ha hecho necesaria la formación de Instituciones Internacionales, como lo son por ejemplo los Organismos de las Naciones Unidas y la OMC, entre otras, que han sido diseñadas para mejorar y controlar tanto las relaciones políticas, como las relaciones comerciales en el ámbito internacional. Derivado a ello, estas instituciones se han visto en la necesidad de desarrollar nuevos reglamentos y nuevos procesos que pretenden controlar y guiar las relaciones entre los países miembros. Además, estos reglamentos han sido concebidos para evitar posibles complicaciones y conflictos que se pudieran presentar entre las partes contratantes. Por lo que, cada una de las Organizaciones Multilaterales tiene un órgano regente, el que tiene como objetivo guiar las operaciones y observar que los miembros se reúnan periódicamente para tratar los temas relevantes en cuanto a su relación política y económica.

Las relaciones comerciales en el ámbito internacional se han vuelto cada vez más complejas, debido al incremento en el número de socios comerciales con sus propios reglamentos nacionales, que han hecho necesario el establecimiento de reglamentos y procesos armonizados, con el fin de guiar las relaciones comerciales de los países miembros de la OMC.²⁰¹ A partir de los años setenta, se ha apreciado la importancia y necesidad de elaborar las denominadas reglas de origen, al establecer el Convenio de Kyoto en 1973²⁰², durante el cual los países miembro se dedicaron al desarrollo de estas reglas, que han sido reformadas en 1999, por medio del documento “Simplificación y Armonización de los Regimenes Aduaneros”.²⁰³ Cabe mencionar, que las reglas establecidas por los organismos multilaterales podrían ser consideradas como complementarias, ya que cada uno de los miembros tiene sus propias leyes, como también en cada uno de los acuerdos preferenciales contraídos entre los países miembros suele tener sus propios reglamentos.

²⁰¹ Monge, Reynaldo: “Reglas de origen en el comercio internacional.”; Pág.1

www.comex.go.cr/conferencias/Conferencia/REGLAS%20ORIGEN%20COMERCIO%20INTERNACIONAL1995.pdf consultado el 05.11.2011

²⁰² Inama, Stefano: “Rules of Origin in International Trade.”, Cambridge University Press, New York, 2009. Pág. 3

²⁰³ Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005, Pág. 2 y 47
<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/5.pdf> y <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/6.pdf>
consultado 21.09.2011

Además, las reglas de origen han cobrado gran importancia, debido a la globalización de la producción de bienes, por medio de la implementación de productos no originarios.²⁰⁴

Asimismo, no sólo se necesita detectar el origen del producto para que las autoridades puedan identificar cual es el trato aduanero que se le debe de aplicar al producto importado al territorio nacional, sino que también le permiten al país receptor tener un control y cierta administración con respecto a los bienes que entran y salen de su territorio.²⁰⁵

En general las reglas de origen se pueden definir como los requisitos, las características o el proceso que un producto debe cumplir para que se le considere como originario de un país.²⁰⁶ En el ámbito de la OMC las reglas de origen se han definido como: “leyes, reglamentos y decisiones administrativas de aplicación general aplicados por un Miembro para determinar el país de origen de los productos siempre que tales normas de origen no estén relacionadas con regímenes de comercio contractuales o autónomos conducentes al otorgamiento de preferencias arancelarias que sobrepasen la aplicación del párrafo 1 del artículo 1 del GATT de 1994.”²⁰⁷

Como se puede apreciar de la definición de las normas de origen de la OMC, se pueden determinar dos tipos de reglas de origen, dependiendo del ámbito en el que las negociaciones comerciales se presenten, es decir si se trata de leyes multilaterales o nacionales, o si se trata de leyes establecidas en un acuerdo preferencial entre dos o más países.²⁰⁸

Las reglas de origen multilaterales se consideran como “no preferenciales”, es decir las que se aplican a los intercambios comerciales que no reciben algún trato preferencial por

²⁰⁴ De Mateo Venturini, Fernando; López Hoher, Ángel: “The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 213

²⁰⁵ Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005, Pág. 10

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/5.pdf> consultado 21.09.2011

Monge, Reynaldo: “Reglas de origen en el comercio internacional.”; Pág.1 www.comex.go.cr/conferencias/Conferencia/REGLAS%20ORIGEN%20COMERCIO%20INTERNACIONAL1995.pdf consultado el 05.11.2011

²⁰⁶ Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005, Pág. 3

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/5.pdf> consultado 21.09.2011

Aguilar Antuñano, Graciela; Casco Flores, José Andrés y Rosenzweig Pichardo, Andrés: “El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea en el sector agroalimentario.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 174

²⁰⁷ Organización Mundial de Comercio: “Los resultados de la Ronda de Uruguay de Negociaciones Multilaterales.”, Ginebra, 2010. Pág. 245

²⁰⁸ Inama, Stefano: “Rules of Origin in International Trade.”, Cambridge University Press, New York, 2009. Pág.

medio de la firma de un acuerdo.²⁰⁹ Estas reglas son necesarias para determinar las medidas comerciales aplicables a los productos originarios de cierto país, como podrían ser las tarifas arancelarias que se deban de pagar, las restricciones cuantitativas, las cuotas, las ventanas estacionales, las medidas de salvaguarda, las normas técnicas que los productos de un cierto país deban de cumplir, como también las medidas de antidumping y compensatorias que sean aplicables a ciertos países, todo esto conforme a las reglas nacionales o multilaterales existentes.²¹⁰ Asimismo, las reglas de origen o más bien las reglas de marcado de origen pueden tener cierta influencia sobre la decisión de compra o sobre el consumo de ciertos productos, ya que los consumidores suelen asociar la calidad de los productos con el país de origen de estos.²¹¹

Por otro lado, las reglas de origen establecidas dentro de un acuerdo preferencial, como por ejemplo un tratado de libre comercio, son denominadas reglas de origen “preferenciales”, estas le permitirán el acceso únicamente a los productos que cumplan con las especificaciones de origen estipuladas en el acuerdo.²¹² El objetivo principal para el establecimiento de las normas de origen dentro de un acuerdo preferencial, es el de poder garantizar las ventajas del acuerdo exclusivamente a los bienes originarios de los países contratantes, y así evitar que un tercer país logre beneficiarse de las rebajas arancelarias que se encuentran en el tratado.²¹³

Por lo que, en la negociación de un acuerdo preferencial se trata de determinar cuales serán los criterios que le permitirían a un producto ser originario del territorio beneficiario.

²⁰⁹ Inama, Stefano: “Rules of Origin in International Trade.”, Cambridge University Press, New York, 2009. Pág. 1

²¹⁰ Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005, Pág. 8-9 y 11
<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/5.pdf> consultado 21.09.2011

²¹¹ Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 6
<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/5.pdf> consultado 21.09.2011

Inama, Stefano: “Rules of Origin in International Trade.”, Cambridge University Press, New York, 2009. Pág. 106

²¹² Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 7
<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/5.pdf> consultado 21.09.2011

Inama, Stefano: “Rules of Origin in International Trade.”, Cambridge University Press, New York, 2009. Pág. 1

²¹³ Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 11
<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/5.pdf> consultado 21.09.2011

Aguilar Antuñano, Graciela; Casco Flores, José Andrés y Rosenzweig Pichardo, Andrés: “El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea en el sector agroalimentario.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 175

González Hernández, Adalberto: “Reglas de origen del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”; en Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 177

Generalmente, se le consideran como bienes originarios a los que son totalmente obtenidos en un sólo país, elaborados en el país por medio de materiales obtenidos en éste, o deben de sufrir una transformación que sea “sustancial”.²¹⁴ Con respecto, a los productos completamente originarios, se puede decir que se trata de materias primas, que pueden ser productos agrícolas, pesqueros o minerales, los cuales se pueden encontrar por lo general enlistados en el cuerpo del acuerdo preferencial.²¹⁵

Referente al criterio de la “transformación sustancial”, se suele emplear cuando en la producción de un bien se utilizan materiales importados o si esta se lleva a cabo en una variedad de países, por lo que se necesita determinar cuales procesos le podrían atribuir carácter originario a un producto elaborado en un territorio, entre los procesos se podrían encontrar los siguientes: “el cambio en la clasificación arancelaria, el establecimiento de una lista de procesos específicos para la elaboración o transformación de un producto, la regla del porcentaje “ad valorem”, como también el porcentaje que el producto debe de tener en cuanto a su contenido nacional o regional.”²¹⁶

Además, existen maneras suplementarias para la determinación del origen de los bienes, entre las que se encuentran: “el “ensamblaje” sencillo de materiales, el transporte directo de las mercancías, la decisión de permitir o no la “acumulación” del valor regional y el denominado “principio de mínimos”, que presenta el porcentaje mínimo de los productos no originarios que pueden ser utilizados.”²¹⁷

También se suele establecer una lista de actividades que no le pueden atribuir origen a los productos, que por lo general son actividades muy sencillas, como “la conservación de los productos durante su transporte, la mezcla de productos, la unión de varios productos, como también las operaciones para mantener la calidad de los productos.”²¹⁸ Cabe señalar, que este tipo de operaciones pueden variar dependiendo de lo que se estipule en cada uno

²¹⁴ Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 12

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/5.pdf> consultado 21.09.2011

²¹⁵ Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 13

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/5.pdf> consultado 21.09.2011

²¹⁶ Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 13-16

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/5.pdf> consultado 21.09.2011

Inama, Stefano: “Rules of Origin in International Trade.”, Cambridge University Press, New York, 2009. Pág. 4-8

²¹⁷ Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 17-18

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/5.pdf> consultado 21.09.2011

²¹⁸ Ibid. Pág. 35

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/6.pdf> consultado 21.09.2011

de los acuerdos. Por ejemplo, en el caso de México la mayoría de sus tratados se han basado en el TLCAN.

Las reglas de origen no tendrían efecto, si no existieran medidas para comprobar el origen de los bienes importados, por lo que, se han desarrollado los denominados “certificados de origen”, que son los documentos que pretenden garantizar el origen del producto exportado.²¹⁹ Por lo general, estos certificados serán firmados por el exportador, pero esto depende también de lo que se haya estipulado en el acuerdo preferencial, y es emitido por lo general por las oficinas de aduana o en el caso de las reglas no preferenciales por medio de la cámara de comercio o por algún otro organismo autorizado.²²⁰ Aunque el certificado de origen sea un documento vinculante, por lo general las autoridades del país receptor tienen el derecho de verificar que estos documentos sean auténticos, al llevar a cabo consultas con las autoridades de aduana del país emisor.²²¹

A pesar de la presencia de estas normas, se podrían presentar algunos conflictos al respecto, por lo que las partes tienen una vez más la posibilidad de recurrir al mecanismo de solución de controversias del acuerdo preferencial o en el caso de que este no sea aplicable o se trate de reglas de origen “no preferenciales” se puede acudir al mecanismo de la OMC.

2.5.2 Reglas de origen dentro de un Tratado de Libre Comercio

Cada vez que se desea elaborar un Tratado de Libre Comercio, se tiene que tener en cuenta la necesidad de establecer sus propias reglas de origen, ya que estas determinarán cuales serán los productos que tendrán acceso preferencial al área de libre comercio.²²² La negociación de las reglas de origen tiene que elaborarse con cuidado, ya que estas serán reglas en cierto modo permanentes, por lo que deben de ser comprensibles tanto para los exportadores como para los productores, ser transparentes, ser eficientes, como también ser fáciles de administrar y de verificar.²²³ Cabe mencionar, que las reglas de origen

²¹⁹ Ibid. Pág. 18

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/5.pdf> consultado 21.09.2011

²²⁰ Ibid. Pág. 18-19

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/5.pdf> consultado 21.09.2011

²²¹ Ibid. Pág. 19

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/5.pdf> consultado 21.09.2011

²²² Inama, Stefano: “Rules of Origin in International Trade.”, Cambridge University Press, New York, 2009. Pág. 23

²²³ Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 9-10

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/5.pdf> consultado 21.09.2011

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 262

preferenciales suelen ser mucho más restrictivas, ya que deben de asegurar que los beneficios arancelarios negociados en el tratado sean únicamente aprovechados por los participantes del mismo, evitando así la posibilidad de que el intercambio comercial entre las partes se vea afectado, como también evitando que se presente la denominada “triangulación”, es decir que las reglas tratarán de evitar que terceros países logren beneficiarse del acuerdo sin pertenecer a éste.²²⁴

Además, durante las negociaciones de las reglas de origen, también se tiene que considerar el establecimiento de medidas para verificar el origen de los productos, como lo son los certificados de origen y su administración, como también se debe de considerar los costos de estos documentos y de los procesos de verificación.²²⁵

Las reglas de origen podrían ser consideradas como una medida proteccionista, ya que por un lado, sólo le permiten el acceso libre de aranceles a los bienes originarios del territorio descrito por el acuerdo; por otra parte unas reglas de origen muy restrictivas pueden ser contraproducentes hasta para los mismos países contratantes, ya que si alguno de los países no puede cumplir con las reglas de origen estipuladas, éste no podría obtener los beneficios de su propio acuerdo.²²⁶ Asimismo, las reglas de origen también podrían ser contraproducentes para los consumidores, ya que éstas podrían fomentar el uso de bienes locales más caros que los bienes importados, lo que encarecería los productos.²²⁷

Las reglas de origen no sólo pueden fungir como métodos proteccionistas, sino que también pueden tener efectos positivos sobre el desarrollo económico de las partes, presentándose como un posible incremento en las inversiones, la posible creación de nuevos empleos, como también un aumento en la eficiencia de las empresas productivas, al fomentar el uso de productos originarios del país.²²⁸

²²⁴ Aguilar Antuñano, Graciela; Casco Flores, José Andrés y Rosenzweig Pichardo, Andrés: “El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea en el sector agroalimentario.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 175

Inama, Stefano: “Rules of Origin in International Trade.”, Cambridge University Press, New York, 2009. Pág. 234

²²⁵ Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 18-21
<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/5.pdf> consultado 21.09.2011

²²⁶ Inama, Stefano: “Rules of Origin in International Trade.”, Cambridge University Press, New York, 2009. Pág. 343

²²⁷ Ibid. Pág. 343

²²⁸ González Hernández, Adalberto: “Reglas de origen del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”; en Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 198-199

Inama, Stefano: “Rules of Origin in International Trade.”, Cambridge University Press, New York, 2009. Pág. 339

Como se ha mencionado anteriormente, las reglas de origen fomentan, por lo general el uso de los bienes originarios del país. Este incremento se podría presentar en los siguientes casos:

- 1) Las reglas de origen podrían estimular la producción de productos elaborados con bienes originarios del país, o también la obtención de bienes totalmente obtenidos en el país o en el territorio determinado en el acuerdo preferencial.²²⁹
- 2) Si los beneficios de las preferencias arancelarias negociadas en el acuerdo son elevados, los productores tendrán un incentivo para cumplir con las reglas de origen y así usar materias primas originarias, que por lo general son más caras que los productos importados.²³⁰ Esto podría darse en el caso de que los costos de producción de los bienes sin el pago de los aranceles se mantenga igual o sea hasta más bajo, que si se utilizaran en la producción productos importados y se pagaran las tarifas arancelarias.
- 3) Esto también depende de que el país cuente con productos locales que puedan sustituir a los bienes importados dentro de la producción de otro bien, es decir que esto depende de la “elasticidad de sustitución” que exista entre los productos nacionales y los importados.²³¹
- 4) Como también depende de la diferencia en el precio de los bienes intermedios importados y de los locales, ya que por lo general los productos originarios son más costosos que los importados, esto implicaría que el precio de la mercancía subiría, lo cual afectaría la ganancia del exportador o del productor.²³² Cabe mencionar, que si las rebajas arancelarias son mayores que el incremento en el precio de los bienes locales, el productor podría considerar el uso de estos bienes, ya que sus ganancias no se verían tan afectadas.²³³
- 5) Si la infraestructura del país es suficientemente eficiente y productiva que le permita al productor transformar sus productos de tal manera que se le califique como originario.²³⁴
- 6) Además, el uso de productos nacionales en la producción también dependerá de la “capacidad de integración” que las partes puedan tener con respecto a los procesos de

²²⁹ González Hernández, Adalberto: “Reglas de origen del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”; en Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 198

²³⁰ Ibid. Pág. 199

²³¹ Inama, Stefano: “Rules of Origin in International Trade.”, Cambridge University Press, New York, 2009. Pág. 339

²³² Ibid. Pág. 339

²³³ Ibid. Pág. 339

²³⁴ González Hernández, Adalberto: “Reglas de origen del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”; en Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 199

producción, algo que podría presentarse como difícil en el caso del TLCUEM, debido a la distancia geográfica existente entre las partes y al bajo flujo de intercambio comercial.²³⁵

7) Asimismo, el uso de productos originarios dependerá también de la “elasticidad de la oferta” de los bienes originarios, ya que si la producción local no es suficiente para abastecer la demanda, el país se verá en la necesidad de importar los productos necesarios.²³⁶

8) Los costos de la documentación comprobatoria como también los costos de su administración pueden afectar la decisión de utilizar productos originarios para obtener el trato preferencial.²³⁷ No sólo los costos podrán tener un efecto negativo sobre la decisión de utilizar productos originarios, sino que también el tiempo que se tendría que invertir en el proceso, la falta de conocimientos y la complejidad de los trámites podrían también afectar a la decisión.

Las reglas de origen también podrían tener un efecto negativo sobre la economía de las partes contratantes, ya que por medio de la elaboración de reglas de origen muy estrictas, los mismos miembros del acuerdo preferencial podrían verse afectados si su infraestructura no está preparada para cumplir con las normas originarias, lo cual puede suceder si existe un acuerdo entre partes contratantes con diferente nivel de desarrollo económico, así como también por que las reglas de origen son generalmente elaboradas en base a los avances industriales y tecnológicos de los países desarrollados.²³⁸

Los beneficios anteriormente mencionados, se presentarán en la medida en que el país, su infraestructura y su poder monetario puedan sostener la nueva demanda y la nueva producción de bienes originarios. Asimismo, éstos también dependerán del conocimiento, por parte de sus exportadores, sobre las reglas de origen, su aplicación y su comprobación. Finalmente no se puede determinar si los aumentos en las exportaciones e importaciones entre ambas partes se han debido al buen uso de las reglas de origen del tratado, ya que la decisión de producir con elementos originarios depende de un gran número de factores, como lo es el análisis de los costos de producción, los costos de exportación, como también el precio final que los consumidores pagarán, la demanda de los productos y la probable ganancia. Además, existen otros factores como la eficiencia de los países receptores de cumplir con las normas de origen, como también se debe al conocimiento por parte de los exportadores y los productores de las estipulaciones de origen.

²³⁵ Ibid. Pág. 199 y 200

²³⁶ Inama, Stefano: “Rules of Origin in International Trade.”, Cambridge University Press, New York, 2009. Pág. 339

²³⁷ Ibid. Pág. 339

²³⁸ Ibid. Pág. 136

2.5.3 Reglas de origen dentro del TLCUEM

Dentro del marco del Acuerdo Interino se estipuló en una variedad de artículos de la Decisión 2/200, la regulación en términos de origen de los productos, siendo el Anexo III con sus Apéndices II y II A, y 11 declaraciones conjuntas²³⁹, los cuales se encargarían de los temas relevantes al origen y la periodicidad con la que se revisarán estos temas.²⁴⁰

Una de las tareas más importantes de las reglas de origen, es la de dictaminar las medidas que le otorgarían a un producto el título de originario, siendo estas las siguientes:

- “Productos totalmente obtenidos en la Comunidad o en México, y
- Productos obtenidos en la Comunidad o en México que incorporen materiales que hayan sido totalmente obtenidos en ella, siempre que tales materiales hayan sido objeto de elaboración o transformación suficiente en la Comunidad o en México.”²⁴¹

Con respecto al primer punto, se puede decir que las materias totalmente obtenidas en la Unión Europea o en México, se encuentran enlistadas en el artículo 4 del Anexo III del TLCUEM, basándose en las materias primas obtenidas por medio de la cosecha, la caza y la pesca dentro del territorio nacional, como también por medio de la extracción de minerales del suelo o del fondo marítimo nacional, por medio de la cría de animales vivos nacidos en el país y productos derivados de ellos, como también los productos derivados de estos animales, por medio de productos derivados de la pesca marítima por barcos nacionales dentro del territorio nacional como también fuera del subsuelo nacional (si se tiene un permiso para ello), los productos elaborados en los barcos fábrica nacionales con una tripulación nacional, como también los desperdicios procedentes de las operaciones realizadas en ellos, entre otras disposiciones.²⁴²

²³⁹ El apéndice I presenta una lista con las transformaciones que los productos no originarios deben de sufrir para que pudiera atribuir origen a los productos modificados y el apéndice II A consta de las reglas transitorias para ciertos productos.

²⁴⁰ Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 211-212

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/12.pdf> consultado 21.09.2011

González Hernández, Adalberto: “Reglas de origen del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”; en Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 178-179

²⁴¹ Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 213

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/12.pdf> consultado 21.09.2011

²⁴² Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 213-214

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/12.pdf> consultado 21.09.2011

González Hernández, Adalberto: “Reglas de origen del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”; en Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 179-180 y 195

Por otra parte, la transformación suficiente de los productos para que estos sean percibidos como originarios, es más compleja de determinar, debido a la dificultad de definir objetivamente el término de “suficiente”, como también de elaborar el texto legal para que éste sea fácil de entender tanto para los exportadores como para los productores.²⁴³ Por lo cual el TLCUEM, estableció en el Apéndice II una lista de procesos a los que se les reconoce como una “transformación suficiente” que le permitirán a los bienes obtener el título de “originario”, bajo la consulta de la clasificación arancelaria del “Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria”.²⁴⁴ Asimismo, dentro del Apéndice IIA se implementaron algunas “reglas transitorias”, las cuales limitan el uso de algunos bienes no originarios, ya sea por un cierto periodo o por medio de cuotas o cantidades específicas, para que los bienes puedan ser considerados como bienes suficientemente transformados.²⁴⁵

Las reglas de origen no sólo determinan las características y los procesos que le aportan carácter originario a los bienes, sino que también determinan en su artículo 6 del TLCUEM una lista de los procesos considerados como “insuficientes”, es decir los que no le aportan origen a los productos, que por lo general son actividades bastantes sencillas:²⁴⁶

- a) “Las manipulaciones destinadas a garantizar la conservación de los productos en buen estado durante su transporte y almacenamiento;
- b) La dilución en agua o en otra sustancia que no altere materialmente las características del producto;

²⁴³ González Hernández, Adalberto: “Reglas de origen del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”; en Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 180

²⁴⁴ Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 214-215

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/12.pdf> consultado 21.09.2011

González Hernández, Adalberto: “Reglas de origen del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”; en Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 181-182

²⁴⁵ Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 215-217

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/12.pdf> consultado 21.09.2011

González Hernández, Adalberto: “Reglas de origen del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”; en Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 183-189

²⁴⁶ González Hernández, Adalberto: “Reglas de origen del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”; en Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 191

Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 217

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/12.pdf> consultado 21.09.2011

- c) Las operaciones simples de desempolvado, cribado, selección, clasificación, preparación de surtidos (incluso la formación de juegos de artículos), lavado, pintura, descaramiento, desgrane o cortado;
- d) Los cambios de envase y las divisiones o agrupaciones de bultos; el simple envasado en botellas, frascos, bolsas, estuches y cajas, o la colocación sobre cartulinas o tableros, etc., y cualquier otra operación sencilla de envasado;
- e) La colocación de marcas, etiquetas y otros signos distintivos similares en los productos o en sus envases;
- f) La limpieza, inclusive la remoción de óxido; grasa y pintura u otros recubrimientos;
- g) La simple mezcla de productos, sean o no de diferentes clases, donde uno o más componentes de mezclas no reúnen las condiciones establecidas en el apéndice II para ser considerados originarios de la Comunidad o de México;
- h) El simple ensamblaje de las partes para formar un producto completo;
- i) La combinación de dos o más operaciones específicas en los incisos a) al h); y
- j) El sacrificio de animales.”²⁴⁷

Dentro del TLCUEM se han establecido condiciones complementarias que le pueden atribuir a los productos un carácter “originario”, como lo son por ejemplo la acumulación del valor, el principio “de minimis”, el método de “separación contable”, como la “territorialidad” y el transporte de los bienes, los que serán detallados a continuación²⁴⁸:

La acumulación.- El TLCUEM no permitirá la acumulación del valor agregado de los materiales no originarios, por lo cual no se permitiría que las partes envíen de un lugar a otro los productos para que sufran otra transformación, esto significa que los procesos de transformación realizados en cada una de las partes le conferirían individualmente origen al producto final.²⁴⁹

²⁴⁷ Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 217-218

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/12.pdf> consultado 21.09.2011

²⁴⁸ González Hernández, Adalberto: “Reglas de origen del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”; en Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 189

²⁴⁹ González Hernández, Adalberto: “Reglas de origen del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”; en Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 190 y 194

Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 218

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/12.pdf> consultado 21.09.2011

El principio “de minimis”.- Se estipula que materias no originarias pueden ser utilizadas en la fabricación de un bien, siempre y cuando su valor no exceda al 10% del precio “franco fábrica” del producto.²⁵⁰ Dentro del margen del TLCUEM se acordó un porcentaje menor para los productos textiles, bajando el porcentaje a un 8% del precio “franco fábrica”.²⁵¹

La separación contable.- Este método puede ser utilizado, cuando sea necesario hacer una separación entre productos parecidos nacionales e importados, siempre y cuando esto sea autorizado por la instancia gubernamental o aduanera competente.²⁵²

El principio de territorialidad.- Se estipula que los productos deben de ser totalmente obtenidos o transformados suficientemente sin interrupción en el territorio mexicano o comunitario, para poder adquirir el carácter de originario.²⁵³

El transporte directo.- Los productos que hayan adquirido el estatus de originario, tendrán que ser transportados directamente de un país miembro al otro sin interrupción.²⁵⁴ Cabe señalar, que si el transporte directo no es posible, se permite que se hagan transbordos o se guarden los bienes temporalmente en otro país, siempre y cuando los objetos sean vigilados por las autoridades aduanales del país de transito.²⁵⁵

²⁵⁰ González Hernández, Adalberto: “Reglas de origen del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”; en Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 190
Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 218
<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/12.pdf> consultado 21.09.2011

²⁵¹ González Hernández, Adalberto: “Reglas de origen del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”; en Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 190
Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 218
<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/12.pdf> consultado 21.09.2011

²⁵² González Hernández, Adalberto: “Reglas de origen del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”; en Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 191
Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 218-219
<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/12.pdf> consultado 21.09.2011

²⁵³ González Hernández, Adalberto: “Reglas de origen del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”; en Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 191
Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 219
<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/12.pdf> consultado 21.09.2011

²⁵⁴ González Hernández, Adalberto: “Reglas de origen del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”; en Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 192

²⁵⁵ González Hernández, Adalberto: “Reglas de origen del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”; en Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 192

Comprobación y verificación del origen de los bienes

En el caso del TLCUEM, para poder comprobar que los productos exportados cumplen con las normas de origen, se necesita presentar la siguiente documentación comprobatoria: el certificado de origen (EUR1) debidamente llenado por el exportador y una declaración elaborada por el “exportador” o por el “exportador autorizado” en una factura, o deberá de entregar una “orden de entrega” o algún otro documento que incluya una descripción detallada de los productos, con el fin de que su origen pueda ser determinado.²⁵⁶

En otros tratados suscritos por México las reglas de origen han diferenciado al productor del productor-exportador, en el caso del TLCUEM no se hizo ninguna diferencia entre estos dos términos, pero si estipuló en la Decisión 2/2000 del Comité Conjunto, que cuando el exportador no sea el productor y se encuentre solicitando la expedición del certificado de origen o solicitando la obtención del título de exportador autorizado, éste debería de presentar ante la Secretaría de Economía una carta que integrara un cuestionario debidamente llenado y firmado por el productor, como también la autorización por parte del productor de utilizar la “clave de autorización del cuestionario” que la misma Institución le haya concedido.²⁵⁷

En el caso del acuerdo firmado con la UE, se estableció que los certificados de origen deberían de ser emitidos al momento en el que los productos fuesen exportados, concediéndole una vigencia de 10 meses a partir de su expedición.²⁵⁸

El Tratado de Libre Comercio entre la UE y México, no ha establecido alguna obligación por parte del importador de presentar una declaración de origen del producto importado, pero estas pruebas deberían de ser entregadas ante la oficina de Aduanas del país importador, institución que puede solicitar una traducción de la documentación, como también una declaración por parte del importador que haga constar que los bienes cumplen con los requisitos de origen.²⁵⁹

Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 219

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/12.pdf> consultado 21.09.2011

²⁵⁶ Witker, Jorge: “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.”, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 2005. Pág. 220

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/12.pdf> consultado 21.09.2011

²⁵⁷ Ibid. Pág. 136-137

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/9.pdf> consultado 21.09.2011

²⁵⁸ Ibid. Pág. 135 y 138-139

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/9.pdf> consultado 21.09.2011

²⁵⁹ Ibid. Pág. 140

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/9.pdf> consultado 21.09.2011

Para la verificación de la documentación comprobatoria, como también del origen de los productos, el Anexo III ha establecido que las pruebas se harían al azar, o si se tiene alguna duda con respecto a la autenticidad de los documentos.²⁶⁰ Cuando se presente el deseo o la necesidad de verificar el origen de los bienes, las autoridades deberían de llevar a cabo dos procedimientos: el primero sería el llenado de un cuestionario por parte del exportador y el otro se trataría de una visita para la verificación del origen de los productos, esta debería de ser notificada por escrito.²⁶¹

Finalmente, si se presenta algún conflicto que las autoridades de aduana de ambas partes no pueden resolver, se tiene la posibilidad de acudir al Comité Especial de Cooperación Aduanera y de Reglas de Origen.²⁶²

Situaciones en las que un certificado de origen no es necesario

Existen situaciones en las que un certificado de origen no es necesario, como por ejemplo cuando se envía un paquete pequeño de parte de un particular hacia otro particular, mientras que su contenido no rebase los € 1,200.00, como también por medio del transporte de mercancías en el equipaje personal que sean para el uso personal y que su valor no sea mayor que los € 500.00.²⁶³

Finalmente, si se le permite la entrada preferencial a los productos, por haber cumplido con los requisitos de origen, el exportador, el importador y el productor deberán de mantener los certificados de origen en su poder por un plazo de tres años.²⁶⁴

Por otra parte, si el trato preferencial no fue solicitado antes del envío de los productos, el importador tiene el derecho a solicitar este trato dentro de un plazo de un año y así solicitar de regreso los aranceles previamente pagados.²⁶⁵

En el caso de las negociaciones de las reglas de origen del TLCUEM, se pueden destacar algunos sectores como muy importantes y difíciles de negociar, como lo son por ejemplo el sector agrícola, el sector automotriz y el de sus partes.²⁶⁶

²⁶⁰ Ibid. Pág. 220

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/12.pdf> consultado 21.09.2011

²⁶¹ Ibid. Pág. 145

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/9.pdf> consultado 21.09.2011

²⁶² Ibid. Pág. 220

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/12.pdf> consultado 21.09.2011

²⁶³ Ibid. Pág. 143

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/9.pdf> consultado 21.09.2011

²⁶⁴ Ibid. Pág. 144

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/9.pdf> consultado 21.09.2011

²⁶⁵ Ibid. Pág. 140

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1597/9.pdf> consultado 21.09.2011

Con respecto, a las reglas de origen estipuladas para el sector agrícola, se puede decir que estas fueron las más fáciles de determinar, ya que por lo general estos productos deben de cumplir con el 100% de origen nacional, por tratarse de materias primas; pero para algunos productos agrícolas procesados se han determinados otros porcentajes, contenidos en los siguientes capítulos²⁶⁷:

“Cap. 13: Goma, lacas, resinas, gomorresinas y oleorresinas.

Cap. 15: Grasas y aceites animales o vegetales.

Cap. 17: Azúcares y artículos de la confitería.

Cap. 18: Cacao y sus preparaciones.

Cap. 19: Extracto de malta.

Cap. 20: Preparaciones de hortalizas, frutas o demás partes.

Cap. 21: Extractos, esencias y concentrados de café, té o mate.

Cap. 22: Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.

Cap. 24: Cigarros y cigarrillos, de tabaco o sucedáneos.”²⁶⁸

Cabe mencionar, que las reglas de origen en este sector fueron negociadas de tal forma que se evitara la “triangulación” de las exportaciones, como también que se le concedió a México un trato preferencial por medio de normas más sencillas en sus sectores más importantes, en los que la UE no tiene producción alguna, como por ejemplo en el sector de frutas tropicales.²⁶⁹ En lo que respecta a los productos agrícolas se ha establecido una lista de espera, como también se han establecido ciertas cuotas estacionales para algunos de los productos agrícolas.²⁷⁰

Para el sector automotriz, uno de los más importantes para México, que depende del uso de una gran variedad de productos importados, se negociaron temporalmente unas normas de origen más laxas de un 45% del contenido nacional, el cual aumentaría gradualmente hasta un 60% del contenido original en un plazo de 5 años, permitiéndole a las empresas mexicanas y europeas comenzar con la producción de los bienes intermedios en México.²⁷¹ Por lo que se puede decir, que la UE contempla su relación con México más

²⁶⁶ Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: “La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 264

²⁶⁷ Aguilar Antuñano, Graciela; Casco Flores, José Andrés y Rosenzweig Pichardo, Andrés: “El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea en el sector agroalimentario.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 174

²⁶⁸ Ibid. Pág. 174 y 175

²⁶⁹ Ibid. Pág. 175

²⁷⁰ Ibid. Pág. 175

²⁷¹ Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea. El Acuerdo

bien como “cualitativa que cuantitativa”, debido a que se le proporcionará más información sobre la producción y la tecnología necesaria para el desarrollo del sector automotriz.²⁷² También se desarrollaron algunas reglas transitorias con respecto a las exportaciones de los productos del sector automotriz más leves, con un valor de contenido regional de 45% o 50%, como también algunas cuotas anuales de exportación, como por ejemplo se ha establecido una cuota de 2500 unidades para la importación de “tractocamiones, camiones y autobuses”.²⁷³

En conclusión, se puede decir que las reglas de origen pueden tener efectos tanto positivos como negativos, esto depende mucho del grado de conocimiento que los exportadores y productores tienen sobre estas, como también del grado de capacidad que la industria de un país tiene para emplear o producir bienes totalmente originarios y la tecnología necesaria para procesarlos de tal manera que cumplan con las estipulaciones de las normas de origen.

El cumplimiento de las reglas de origen se puede ver limitado por el fenómeno de la producción global, ya que por medio de la globalización se han incorporado bastantes productos importados en la producción de bienes, ya que varios países presentan precios bajos. Además, en el caso de la Unión Europea puede ser que no le interese mover la elaboración de sus productos a México, ya que existen países europeos que presentan los mismos salarios bajos que México y se encuentran mucho más cerca. Además se podría decir, que las industrias importantes europeas, tomarán la decisión de transportar su producción a México, para poder exportar sus productos tanto a los Estados Unidos como a los países latinoamericanos, aprovechando de los tratados de libre comercio que México ha suscrito con una variedad de países del continente americano, siempre y cuando los productos cumplan con las reglas de origen de dichos acuerdos, este sería el caso del sector automotriz y probablemente el farmacéutico.

2.6 El Mecanismo de Solución de Controversias

Como se ha mencionado con anterioridad la globalización ha interrelacionado al mundo entero, por lo cual se han elaborado normas para la regulación del flujo del comercio internacional, como también un mecanismo que trate de resolver cualquier diferencia que

de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 40

²⁷² Ibid. Pág. 40

²⁷³ González Hernández, Adalberto: “Reglas de origen del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.”; en Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 189 y 198

se presente, lo cual podría suceder si algún país aplica un tipo de “barrera no arancelaria”, algún tipo de “práctica desleal” o si viola alguna de las disposiciones de los reglamentos de la OMC o de un acuerdo preferencial, como por ejemplo si se aplican aranceles mayores a los establecidos por la OMC.²⁷⁴

Como se podrá apreciar un mecanismo de solución de controversias es de suma importancia, por lo cual éste no sólo se debe de presentar en el ámbito multilateral, sino que también se debe de integrar en cualquier acuerdo preferencial. Este mecanismo les ofrece a los países miembros de la OMC o del tratado preferencial cierta seguridad y certidumbre con respecto al cumplimiento de las normas establecidas para el intercambio comercial, ya que este mecanismo serviría como método de control.²⁷⁵

Para el diseño de un mecanismo de solución de controversias, que se pueden presentar entre varios países, ya sea en el ámbito multilateral o en el ámbito bilateral, existen dos modelos: el “diplomático-político” y el “orientado por reglas”.²⁷⁶ El primero, se basa en la negociación de una solución, por medio del diálogo entre las partes afectadas, que presenta gran flexibilidad, ya que no se encuentra atada a plazos o procedimientos especificados en algún texto legal.²⁷⁷ El segundo modelo, se basa en un sistema organizado por medio de procesos y plazos especificados en un texto legal, además este proceso incorpora a una tercera persona imparcial, quién deberá de buscar la solución al problema sin presentar alguna preferencia.²⁷⁸ Por lo general, las reglas para la solución de controversias mezclan estos dos modelos, ya que primero se trata de resolver el problema por medio de la reunión entre las partes en conflicto, y en el caso de que estas dos no puedan resolver sus conflictos, tendrían la posibilidad de acudir a una medida reglamentaria, en la que se le encarga a una tercera persona el caso para que esta encuentre una solución al conflicto.²⁷⁹

²⁷⁴ Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea. El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 42

²⁷⁵ Organización Mundial de Comercio: “Los resultados de la Ronda de Uruguay de Negociaciones Multilaterales”, Ginebra, 2010. Pág. 409-410

²⁷⁶ López Ayllón, Sergio: “La solución de controversias en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, D.F., 2002. Pág. 205

²⁷⁷ Ibid. Pág. 205

²⁷⁸ Ibid. Pág. 205

²⁷⁹ Ibid. Pág. 205

2.6.1 Mecanismo de Solución de Controversias en el ámbito de la OMC

Las reglas del mecanismo de solución de controversias del GATT fueron reformadas durante la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales de la OMC, dentro de la que se desarrolló un documento denominado “Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la solución de diferencias” (ESD), el cual pretende resolver los conflictos que se presenten en el ámbito multilateral, es decir entre los miembros de la OMC.²⁸⁰ Los conflictos se pueden presentar, cuando algún país Miembro haya implementado alguna “medida violatoria” con respecto a las reglas o las obligaciones establecidas por la OMC, como por ejemplo la imposición de “barreras no arancelarias” o el incremento de los aranceles a un porcentaje mayor al techo estipulado por la OMC. Por lo general, los casos se presentan entre países, pero también existe la posibilidad de que un particular pueda hacer uso de este mecanismo para enfrentarse a un país que haya aplicado alguna medida que le afecte y que se encuentre fuera de las normas estipuladas de la OMC.²⁸¹ Asimismo, los casos no sólo se pueden presentar entre dos países, ya que la medida implementada por el país demandado puede afectar los intereses de varios países, por lo que éstos se pueden reunir para demandar a la parte violatoria.²⁸² El objetivo primordial de este tipo de mecanismos, es el de resolver el conflicto lo más pronto posible y si es posible de manera diplomática, tratando de conseguir una solución mutua.²⁸³

Para la solución de cualquier problema que se pueda presentar en materia comercial entre los Miembros de la OMC, se ha establecido el Órgano de Solución de Diferencias (OSD), el cual estaría encargado de administrar los movimientos de las consultas y las negociaciones para la solución de controversias presentadas ante la OMC, además dicho organismo también estará “facultado para establecer grupos especiales, adoptar los informes de los grupos especiales y del Órgano de Apelación, vigilar la aplicación de las

²⁸⁰ Cruz Miramontes, Rodolfo: “Las relaciones comerciales multilaterales de México y el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 59-61
<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/2/513/5.pdf> consultado 10.10.2011

²⁸¹ Huerta-Goldman, Jorge Alberto: “Mexico in the WTO and NAFTA. Litigating International Trade Disputes.”; Kluwer Law Internacional BV, The Netherlands, 2010. Pág.2

²⁸² Ibid. Pág.9

²⁸³ Organización Mundial de Comercio: “Los resultados de la Ronda de Uruguay de Negociaciones Multilaterales.”, Ginebra, 2010. Pág. 410

resoluciones y recomendaciones y autorizar la suspensión de concesiones y otras obligaciones en el marco de los acuerdos abarcados.”²⁸⁴

Para poder solucionar los conflictos el ESD estimula a las partes en conflicto a tratar de solucionar sus problemas por medio de un proceso más bien “diplomático-político”, en el cual las partes tratarán de llegar a una solución mutua, sin tener que presentar una queja ante la OSD.²⁸⁵ Más sin embargo, las partes deben de informar a la OSD por escrito la decisión de encontrarse para quedar en un acuerdo con respecto a la medida violatoria implementada.²⁸⁶ En el caso de que las partes no logren llegar a un acuerdo, tendrán la posibilidad de presentar una reclamación ante la OSD para poder solucionar el conflicto por medio de un modelo “orientado por reglas”, es decir por medio del establecimiento de un “cuerpo especial”, como también de un proceso con plazos fijos.²⁸⁷ Este panel estará formado por tres o cinco árbitros calificados que deberían fungir de manera independiente e imparcial.²⁸⁸ Además, dicho panel revisaría el caso y trataría de encontrar una solución a la problemática entre ambas partes, permitiéndole a las partes afectadas de formar parte en las negociaciones y exponer su punto de vista sobre el caso personalmente.²⁸⁹

Al final de que el panel arbitral haya analizado el caso, éste redactará un informe final, el cual se convertirá en una resolución vinculante, después de haber sido aprobado por el OSD.²⁹⁰ Dicha resolución contendrá una recomendación, que debería de ser adoptada por la parte demandada dentro de un plazo de 30 días después de su aprobación.²⁹¹ Si ésta parte no se encuentra en la posibilidad de adoptar las medidas dentro del plazo estipulado,

²⁸⁴ Organización Mundial de Comercio: “Los resultados de la Ronda de Uruguay de Negociaciones Multilaterales.”, Ginebra, 2010. Pág. 409

Cruz Miramontes, Rodolfo: “Las relaciones comerciales multilaterales de México y el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 62
<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/2/513/5.pdf> consultado 10.10.2011

²⁸⁵ López Ayllón, Sergio: “La solución de controversias en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, D.F. Pág. 205 y 207

Cruz Miramontes, Rodolfo: “Las relaciones comerciales multilaterales de México y el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 62
<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/2/513/5.pdf> consultado 10.10.2011

Organización Mundial de Comercio: “Los resultados de la Ronda de Uruguay de Negociaciones Multilaterales.”, Ginebra, 2010. Pág. 410

²⁸⁶ Organización Mundial de Comercio: “Los resultados de la Ronda de Uruguay de Negociaciones Multilaterales.”, Ginebra, 2010. Pág. 412

²⁸⁷ López Ayllón, Sergio: “La solución de controversias en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, D.F. Pág. 207

²⁸⁸ Ibid. Pág. 207

²⁸⁹ Ibid. Pág. 207

²⁹⁰ Ibid. Pág. 207

²⁹¹ Ibid. Pág. 207 y 208

ambas partes tienen la oportunidad de acordar un plazo prudente para que se apliquen las medidas recomendadas.²⁹² Si la parte perdedora no llega a cumplir con la resolución, las partes se deberán de reunir nuevamente para tratar de negociar alguna recompensación para la parte reclamante; pero si esto no es posible, la parte afectada tiene el derecho de recurrir a la OMC para solicitarle el permiso de aplicar alguna represalia en contra de la parte en conflicto en el sector afectado, lo que por lo general se reflejaría en la suspensión de los beneficios otorgados, en este caso a los países miembros de la OMC.²⁹³ Cabe mencionar, que si se le permite suspender los beneficios, esto sólo se podrá hacer bajo la observación de la OMC y se tiene que asegurar que sólo sería una medida temporal.²⁹⁴ Estas medidas podrían ser disuasivas para la decisión con respecto a la cancelación de los beneficios, ya que esto podría repercutirle políticamente al país que aplique esta solución y en general si se trata de un país en vías de desarrollo.

En el ámbito del mecanismo de solución de controversias de la OMC se pueden encontrar algunas soluciones como las más frecuentes, siendo estas por lo general una solución mutua (MAS Mutual agreed solution), la implementación de la recomendación del panel arbitral, la compensación temporal voluntaria por falta de acuerdo alguno; o finalmente la suspensión de los beneficios.²⁹⁵

2.6.2 Casos presentados por México ante el GATT y la OMC

Para poder observar cual puede ser la importancia de los mecanismos de solución de controversias, se tomarán en cuenta algunos de los casos que México ha presentado ante los organismos multilaterales, detallados por Jorge Alberto Huerta-Goldman.

²⁹² Ibid. Pág. 208

²⁹³ López Ayllón, Sergio: “La solución de controversias en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, D.F. Pág. 208
Witker, Jorge y Hernández, Laura: “Régimen jurídico del comercio exterior de México.”; UNAM, México, D.F., 2002. Pág. 84

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/1/179/5.pdf> consultado 09.11.2011

Cruz Miramontes, Rodolfo: “Las relaciones comerciales multilaterales de México y el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 65

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/2/513/5.pdf> consultado 10.10.2011

²⁹⁴ López Ayllón, Sergio: “La solución de controversias en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, D.F. Pág. 208

Cruz Miramontes, Rodolfo: “Las relaciones comerciales multilaterales de México y el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 65

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/2/513/5.pdf> consultado 10.10.2011

²⁹⁵ Huerta-Goldman, Jorge Alberto: “Mexico in the WTO and NAFTA. Litigating International Trade Disputes.”; Kluwer Law Internacional BV, The Netherlands, 2010. Pág. 9

En el ámbito multilateral, México ha ganado experiencia en materia de la presentación de conflictos ante el GATT y la OMC, ya que ha sido uno de los países que han utilizado este mecanismo con cierta frecuencia, situándose como el 6° usuario de este mecanismo.²⁹⁶ Por lo general, en el ámbito multilateral se presentan tres tipos de casos: los casos abandonados, los implementados y los pendientes.²⁹⁷ El primer tipo de casos se puede presentar cuando este ha permanecido inactivo más de tres años, si el país demandante decide dejar de perseguir el caso o si se sustituye el caso por la apertura de otro sobre el mismo tema.²⁹⁸ Los casos implementados, se presentan cuando se llevan a cabo las recomendaciones del informe final, pero también se pueden considerar como implementados los casos en los que ambas partes llegaran a un acuerdo mutuo o si las medidas violatorias han sido retiradas durante estas negociaciones.²⁹⁹ Finalmente, los casos que quedan pendientes, son los casos que siguen activos, no han sido finalizados y no han transcurrido los tres años.³⁰⁰

En el ámbito del GATT (1986-1994), en un plazo analizado por Huerta-Goldman que va de 1986 al 2006, México inició tres casos en contra de los Estados Unidos, de los cuales sólo uno de ellos fue implementado.³⁰¹ A pesar de que México haya ganado el 100% en un caso y el 50% en los dos siguientes, sólo se adoptó uno de estos dos últimos, ya que no solamente México sino que además la UE y Canadá se presentaron como demandantes.³⁰² Esto permite observar que las recomendaciones del panel arbitral no son vinculantes, ya que a pesar de que los resultados estén a favor de la parte demandante, se puede presentar el caso en que éstas no sean tomadas en cuenta, por lo que varios países se han tomado la tarea de tratar de buscar la aplicación vinculante de los resultados en las negociaciones de la OMC.³⁰³

²⁹⁶ Huerta-Goldman, Jorge Alberto: "Mexico in the WTO and NAFTA. Litigating Internacional Trade Disputes."; Kluwer Law Internacional BV, The Netherlands, 2010. Pág. 169

De la Mora Sánchez, Luz María: "México en el sistema de comercio internacional."; en: Torres, Blanca y Vega, Gustavo (coords.): "Relaciones Internacionales." (Los grandes problemas de México, vol. XII), El Colegio de México, México, D.F., 2010. Pág. 699

<http://2010.colmex.mx/16tomos/XII.pdf> consultado el 15.02.2012

²⁹⁷ Huerta-Goldman, Jorge Alberto: "Mexico in the WTO and NAFTA. Litigating Internacional Trade Disputes."; Kluwer Law Internacional BV, The Netherlands, 2010. Pág. 27-30

²⁹⁸ Ibid. Pág. 27

²⁹⁹ Ibid. Pág. 28

³⁰⁰ Ibid. Pág. 29

³⁰¹ Ibid. Pág. 30-31 y 35

³⁰² Ibid. Pág. 35

³⁰³ De la Mora Sánchez, Luz María: "México en el sistema de comercio internacional."; en: Torres, Blanca y Vega, Gustavo (coords.): "Relaciones Internacionales." (Los grandes problemas de México, vol. XII), El Colegio de México, México, D.F., 2010. Pág. 698

<http://2010.colmex.mx/16tomos/XII.pdf> consultado el 15.02.2012

Dentro del ámbito del GATT México también ha participado como “tercer partido” en cuatro casos, dentro de los cuales tres fueron iniciados por un país desarrollado en contra de otro país desarrollado y el otro caso fue iniciado por un país en vías de desarrollo en contra de un país desarrollado (CEE), siendo este último el único de los casos que no fue adoptado.³⁰⁴

En el ámbito de la OMC (1994-2006), se han presentado más casos, lo cual se podría explicar por medio de un aumento en el intercambio comercial mundial, como también debido a la complejidad de las relaciones comerciales y por la adhesión a la OMC de nuevos miembros. Huerta-Goldman divide su análisis en dos partes dependiendo del tipo de caso: los abandonados y los implementados. Dentro de los primeros México ha participado en doce casos, de los cuales siete han sido abandonados por el mismo país y el resto de estos han sido abandonados por los demandantes.³⁰⁵ En lo que respecta a los casos implementados se han presentado trece casos, de los cuales en seis México ha participado como demandante y en siete ha sido acusado de violación.³⁰⁶

Finalmente, se puede apreciar que la solución de controversias en el ámbito multilateral, no sólo depende de la experiencia y del conocimiento de los árbitros, ni de la resolución del informe final, sino que también depende en gran medida del poder de negociación “bargaining power” que los países tienen, del sector afectado, del nivel de desarrollo de éstos, como también de los recursos que cada uno de los países poseen.³⁰⁷

Se puede decir, que dependiendo del nivel de desarrollo de los países que presentan una demanda ante la OMC para resolver algún problema se podrían presentar varios escenarios:

a) Si el caso se inicia por medio de un país en vías de desarrollo contra un país desarrollado, a pesar de que el panel arbitral encuentre resultados positivos a favor del país en vías de desarrollo, podría suceder que el país desarrollado no implemente la resolución final. Lo cual no sólo le podría traer al país en vías de desarrollo largos y costosos procedimientos legales, sino que también podrían afectar tanto a la exportación como a la producción de los bienes afectados.³⁰⁸ Además, los países en vías de desarrollo podrían encontrarse en desventaja, ya que estos por lo general no poseen la fuerza

³⁰⁴ Huerta-Goldman, Jorge Alberto: “Mexico in the WTO and NAFTA. Litigating International Trade Disputes.”; Kluwer Law Internacional BV, The Netherlands, 2010. Pág. 31 y 39

³⁰⁵ Ibid. Pág. 41-42

³⁰⁶ Ibid. Pág. 50-51

³⁰⁷ Ibid. Pág. 178-179

³⁰⁸ Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea. El Acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 42

negociadora, ni los recursos para llevar nuevamente el caso ante la OMC o ante otro mecanismo de solución de controversia, para tratar de lograr que las recomendaciones sean aplicadas, obtener una compensación o lograr que la medida violatoria sea suspendida.³⁰⁹

b) Si el caso es iniciado por un país desarrollo en contra de un país en vías de desarrollo, podría suceder que el país en vías de desarrollo busque una solución mutua al problema antes de que el panel arbitral llegue a un veredicto, ya que el país en vías de desarrollo podría encontrarse en la situación de no tener los recursos suficientes para sostener el caso hasta el final o la resolución podría ser bastante difícil de cumplir.

c) Si el caso se presenta entre países desarrollados, lo más probable sería que ambas partes acuerden una solución mutua antes de recurrir a la solicitud del establecimiento de un panel; pero si llegan a llevar el caso ante el panel arbitral, es muy probable que la parte perdedora adopte lo establecido en la resolución del informe final.

d) En el caso de que se presente un conflicto entre países en vías de desarrollo, el resultado más probable sería que el país en vías de desarrollo más avanzado tenga la posibilidad de manejar la situación a su beneficio, ya que ese país podría tener mayor fuerza de negociación como también más recursos para sostener el caso. Pero podría suscitarse otro tipo de situación, dentro de la cual ambas partes llegaran a un acuerdo mutuo, sin tener que acudir a la OMC.

Se puede concluir, que los países que tienen un mayor poder de negociación como también una mayor cantidad de recursos, serán los que podrían tener cierto control sobre la situación, probablemente modificándola a su favor.³¹⁰ Para evitar esto la OMC ha implementado la posibilidad para los países en vías de desarrollo menos avanzados de solicitar ayuda en cuestiones jurídicas al órgano consultor de la misma OMC.³¹¹ Además no hay que olvidar, que la OMC ha estipulado en su mecanismo de solución de controversias que el país demandante tiene la posibilidad de solicitar ante esta misma institución, si no se llega a implementar la resolución final, el permiso de suspenderle los beneficios a la parte violatoria dentro del sector afectado.³¹² Pero se podría decir que sólo los países con una fuerte infraestructura, como también una buena posición política y

³⁰⁹ Huerta-Goldman, Jorge Alberto: "Mexico in the WTO and NAFTA. Litigating International Trade Disputes."; Kluwer Law Internacional BV, The Netherlands, 2010. Pág. 178

³¹⁰ Ibid. Pág. 178-179 y 182

³¹¹ Ibid. Pág. 169

³¹² López Ayllón, Sergio: "La solución de controversias en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea."; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): "México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.", Instituto Tecnológico Autónomo de México, D.F. Pág. 208

económica podrían atreverse a tomar esta medida, poniendo en desventaja a los países en vías de desarrollo, trayéndoles como consecuencia inconvenientes políticos y económicos, es decir la supresión de los beneficios le puede traer al país en vías de desarrollo algunos problemas tanto económicos como políticos. Otra limitante para el uso del mecanismo de solución de controversias de la OMC podría ser la falta de conocimientos por parte de los países en vías de desarrollo, con respecto a la identificación de medidas violatorias o desleales.³¹³

2.6.3 Mecanismo de Solución de Controversias en el ámbito del TLCUEM

El mecanismo de solución de controversias desarrollado entre la Unión Europea y México, contiene un mecanismo “diplomático-político” para tratar los temas vinculados con el diálogo político y la cooperación; mientras que para los temas relativos al intercambio comercial se estableció en el artículo 50 del AG, la posibilidad de la creación de un mecanismo de solución de controversias, que estuviera “orientado por reglas” y fuera establecido por el Consejo Conjunto.³¹⁴

En el caso del mecanismo establecido para tratar las dificultades que se presenten en el ámbito comercial, se elaboraron dos Decisiones Conjuntas (“la Decisión derivada del Acuerdo Interino DAI y la Decisión derivada del Acuerdo Global DAG”), las cuales son muy similares.³¹⁵

El mecanismo de solución de controversias se divide en dos etapas, como el de la OMC, en la primera etapa ambas partes tratarán de arreglar el asunto por medio de consultas, en las que ambas partes intentarán de encontrar una solución mutua a sus diferencias,

³¹³ Simoneen Ardila, Humberto: “Libre comercio entre México y la Unión Europea y las normas técnicas aplicables a los productos.”; en en: Galeana, Patricia (Compiladora): “Relaciones de México: América Latina, América del Norte y la Unión Europea.”, Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, UNAM, 1997, México, D.F. Pág. 289

³¹⁴ López Ayllón, Sergio: “La solución de controversias en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, D.F. Pág. 211-213
Secretaría de Relaciones Exteriores: Diario Oficial de la Federación (Segunda Sección), México, D.F., 26 de junio de 2000. Pág. 14
<http://www.economia.gob.mx/swb/work/models/economia/Resource/420/1/images/dof2.pdf> consultado 02.11.2011

³¹⁵ López Ayllón, Sergio: “La solución de controversias en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, D.F. Pág. 213
López Ayllón, Sergio: “Los mecanismos de solución de controversias en el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea.”; Pág. 105
<http://www.bibliojuridica.org/libros/2/749/15.pdf> consultado 20.11.2011

mientras que la segunda etapa se basará en un método arbitral, el cual por lo general es más limitado, ya que esta fase se maneja por medio de reglas y plazos fijos.³¹⁶

Las Consultas

El objetivo principal de esta etapa es el de resolver las problemáticas, con respecto a los temas comerciales, por medio de la negociación.³¹⁷ Las partes pueden iniciar las consultas, cuando se presente algún conflicto en lo que respecta a la implementación, la interpretación o el funcionamiento de las normas establecidas en el AG sobre los temas comerciales.³¹⁸

Para solicitar alguna consulta, cada una de las partes tiene la posibilidad de presentar su solicitud ante el Comité Conjunto, organismo que deberá reunirse en un plazo de 30 días a partir de la recepción de esta solicitud, para verificar el caso.³¹⁹ En el caso de que las partes lleguen a un acuerdo, éste deberá de ser formalizado como si fuera una decisión, la cual debería de contener los pasos a seguir como también los plazos en los que el proceso debería de llevarse a cabo, haciendo esta decisión vinculante.³²⁰

A pesar de que la etapa consultiva no está constituida por plazos específicos, se ha establecido que si no se logra alguna solución dentro de 15 días después de que las consultas se lleven a cabo, o 45 días después de la recepción de la solicitud, el miembro afectado tiene la posibilidad de llevar el caso a la siguiente etapa, es decir a la fase arbitral.³²¹

³¹⁶ López Ayllón, Sergio: “La solución de controversias en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, D.F. Pág. 213

López Ayllón, Sergio: “Los mecanismos de solución de controversias en el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea.”; Pág. 110

<http://www.bibliojuridica.org/libros/2/749/15.pdf> consultado 20.11.2011

³¹⁷ López Ayllón, Sergio: “La solución de controversias en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, D.F. Pág. 214

³¹⁸ Ibid. Pág. 214

³¹⁹ Ibid. Pág. 214

³²⁰ López Ayllón, Sergio: “La solución de controversias en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 214

³²¹ López Ayllón, Sergio: “La solución de controversias en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 214

López Ayllón, Sergio: “Los mecanismos de solución de controversias en el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea.”; Pág. 110

<http://www.bibliojuridica.org/libros/2/749/15.pdf> consultado 20.11.2011

El proceso arbitral

Como en la mayoría de los mecanismos de solución de controversias, si las partes no logran encontrar una solución pacífica a la problemática o cuando los temas llegan a ser bastante delicados y las partes necesitan el apoyo de un tercero imparcial, el conflicto podría llevarse a la fase arbitral.³²² Cabe mencionar, que la cobertura de este proceso es mucho más limitada que la primera, ya que se encuentra restringida a ciertas reglas y plazos, como también se limita a los temas comerciales que se basen en una violación real a las reglas del Acuerdo Global.³²³

La parte afectada, tiene la posibilidad de presentar su demanda o queja por escrito ante el Comité Conjunto, solicitando que se establezca un panel arbitral, el cual estará formado por tres árbitros imparciales, quienes deben seguir un Código de Conducta bastante estricto.³²⁴

Para la asignación de los árbitros que formarán el panel arbitral, cada una de las partes en conflicto tendrá la posibilidad de denominar a un árbitro para formar parte del panel, como también elaborarán una lista con tres candidatos de nacionalidad neutral para el puesto de presidente del panel.³²⁵ Las partes tendrán un plazo de quince días para acordar quien sería el presidente del panel, si estas no pueden ponerse de acuerdo, se elegirá al presidente por medio de un sorteo, basándose en las listas.³²⁶ El Acuerdo Global, no especificó las facultades ni los conocimientos que cada uno de los árbitros debería cumplir para ser considerado como un buen candidato.³²⁷

³²² López Ayllón, Sergio: “La solución de controversias en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 215

³²³ López Ayllón, Sergio: “La solución de controversias en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 215

López Ayllón, Sergio: “Los mecanismos de solución de controversias en el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea.”; Pág. 111

<http://www.bibliojuridica.org/libros/2/749/15.pdf> consultado 20.11.2011

³²⁴ López Ayllón, Sergio: “La solución de controversias en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 217

³²⁵ Ibid. Pág. 218-219

³²⁶ Ibid. Pág. 219

³²⁷ López Ayllón, Sergio: “Los mecanismos de solución de controversias en el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea.”; Pág. 113

<http://www.bibliojuridica.org/libros/2/749/15.pdf> consultado 20.11.2011

Después de que se haya establecido el panel arbitral, las partes deberán elaborar un acta de misión, que regiría la labor del tribunal, si las partes en conflicto no logran formular dicha acta en un plazo de 20 días, se utilizará el acta establecida en las reglas de procedimiento, elemento innovador que ha sido implantado para coordinar la conducta del panel.³²⁸

Después de que el panel haya obtenido los documentos necesarios y haya celebrado audiencias, el tribunal deberá presentar en un plazo de 3 meses un informe preliminar, conteniendo las conclusiones a las que llegó el panel y finalmente después tendrán un plazo de 30 días para entregar el informe final.³²⁹ Las disposiciones del informe final deberán de ser cumplidas, ya que estas son de carácter vinculante.³³⁰ La parte perdedora deberá de notificar su intención de cumplir con lo estipulado en el informe final en un plazo de 30 días, si no se pudiese cumplir con este plazo, las partes podrían acordar un plazo diferente.³³¹ Si no se cumple con el informe final, la parte afectada podrá cancelar los beneficios en los sectores afectados por medio de la medida violatoria aplicada. A diferencia del mecanismo del TLCAN, la cancelación de los beneficios arancelarios no se da automáticamente, sino que la parte afectada debería de informar al Comité Conjunto 60 días antes de que se implemente la represalia, siendo esta sólo una medida temporal hasta que la medida violatoria sea retirada.³³²

México como también la Unión Europea son miembros de la OMC, por lo que ambas partes tienen la oportunidad de llevar sus conflictos ante cualquiera de los dos organismos, permitiéndole a las partes escoger el mecanismo con el que se sientan más a gusto.³³³ Ambos organismos implementan mecanismos bastante similares; pero en lo que cabe el Acuerdo Global podría ser más seguro, ya que estipula que el panel arbitral deberá de vigilar todo el proceso para la solución de las controversias, como también el cumplimiento del reporte final.³³⁴

³²⁸ López Ayllón, Sergio: “La solución de controversias en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 219-220

³²⁹ Ibid. Pág. 221

³³⁰ Ibid. Pág. 222

³³¹ Ibid. Pág. 222

³³² Ibid. Pág. 223

³³³ Ibid. Pág. 206

³³⁴ López Ayllón, Sergio: “La solución de controversias en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 222

López Ayllón, Sergio: “Los mecanismos de solución de controversias en el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea.”; Pág. 115-116

3. La Inversión Extranjera Directa dentro del TLCUEM

El tema referente a la inversión extranjera directa, como se ha podido observar anteriormente, es uno de los componentes más importantes del TLCUEM. El propósito de este capítulo es el de detallar el aspecto de la inversión extranjera dentro del TLCUEM, ya que este se encuentra ligado a la liberalización del sector del ofrecimiento de servicios. Esto se debe a que el ingreso de la inversión es de suma importancia para el país receptor, ya que la entrada de inversión extranjera directa (IED) es una de las principales formas en la que un país puede obtener recursos del exterior para poder mejorar su propia economía; además la IED no sólo trae consigo el capital sino que también proporciona tecnología moderna, nuevas formas de administración, un know-how más avanzado, entre muchos otros factores. La finalidad de este capítulo es la de presentar a lo que se puede definir como la Inversión Extranjera Directa y sus determinantes. Asimismo se expone el impacto de la IED sobre los países en vías de desarrollo, como también detectar cuáles podrían ser los impactos o efectos que se podrían presentar después de la entrada en vigor del TLCUEM.

3.1 La Inversión Extranjera Directa: Información General

Los flujos de capital extranjero pueden provenir tanto del sector público como también del sector privado. En el caso de que los flujos provengan del sector público, se les considera como “ayuda externa”, ya sean éstos préstamos bilaterales o multilaterales, ya que éstos se pueden aportar por medio de un gobierno o por medio de instituciones bancarias multilaterales, como lo son por ejemplo el Fondo Monetario Internacional.³³⁵ Con respecto a las inversiones extranjeras del ámbito privado, se pueden encontrar tres tipos de inversión, los que son la inversión extranjera directa, los préstamos bancarios provenientes de bancos extranjeros privados, como también la inversión de cartera.³³⁶ Cabe señalar, que la inversión extranjera directa se ha convertido en la forma más común para la obtención de nuevos flujos de capital, por lo cual se tratará de encontrar alguna definición de este fenómeno.³³⁷

<http://www.bibliojurídica.org/libros/2/749/15.pdf> consultado 20.11.2011

³³⁵ Petras, James y Veltmeyer, Henry: “Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.”, Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 66

³³⁶ Ibid. Pág. 66

³³⁷ Dussel Peters, Enrique: “Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.”, UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 23-25

Sánchez Gómez, Narciso: “Las inversiones extranjeras en México.”, Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 123

En el caso de la inversión extranjera directa se puede definir como el empleo de recursos financieros privados, que tienden a ser utilizados para invertir en mercados extranjeros, con el fin de maximizar sus ganancias y tienden a ser inversiones a largo plazo.³³⁸ El fuerte incremento de los flujos de IED en los últimos años y la mundialización, han fomentado el nacimiento de las empresas transnacionales o multinacionales, las que en la actualidad se presentan como la manera regente de la IED, es decir son las empresas que propagan la inversión extranjera directa.³³⁹

Dentro de la literatura se han podido encontrar otras formas de definir a las inversiones extranjeras, ya que se podría decir que las inversiones directas pueden ser observadas desde la perspectiva del país receptor como la importación de capital; pero también se le podría percibir como la “compra de un derecho controlante”, ya sea sobre la compañía adquirida, sobre la compañía en la que se coinvierte o sobre el sector político.³⁴⁰

La inversión extranjera directa por lo general se puede presentar de dos maneras, ya sea por medio de la creación de nuevas empresas o de una nueva infraestructura en un mercado extranjero, o por medio de la fusión o la adquisición de empresas nacionales ya existentes.³⁴¹ La decisión de cuál forma de inversión usar, siempre queda en manos de los inversionistas y de los motivos que ellos tengan para invertir en un mercado externo. Existen varias razones por las que las empresas transnacionales podrían tomar la decisión de invertir en mercados externos, puede ser que su posición dentro de su propio mercado se haya debilitado por la creciente competencia, se puede presentar la oportunidad de que los mercados exteriores tengan nichos no explorados, o que el país donde se instalarán

³³⁸ Sánchez Gómez, Narciso: “Las inversiones extranjeras en México.”, Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 25

Petras, James y Veltmeyer, Henry: “Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.”, Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 29

Moran, Theodore H.: “Inversión extranjera directa y desarrollo. Nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición.”, Oxford University Press, 2000. Pág. 87

Alba Vega, Carlos y Labezeé, Pascal: “Inversión extranjera directa en México, comportamientos empresariales y políticas gubernamentales.”; en: Torres, Blanca y Vega, Gustavo (coords.): “Relaciones Internacionales.” (Los grandes problemas de México, vol. XII), El Colegio de México, México, D.F., 2010. Pág. 289

<http://2010.colmex.mx/16tomos/XII.pdf> consultado el 14.02.2012

³³⁹ Petras, James y Veltmeyer, Henry: “Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.”, Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 37

³⁴⁰ Petras, James y Veltmeyer, Henry: “Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.”, Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 66

Sánchez Gómez, Narciso: “Las inversiones extranjeras en México.”, Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 123

Alba Vega, Carlos y Labezeé, Pascal: “Inversión extranjera directa en México, comportamientos empresariales y políticas gubernamentales.”; en: Torres, Blanca y Vega, Gustavo (coords.): “Relaciones Internacionales.” (Los grandes problemas de México, vol. XII), El Colegio de México, México, D.F., 2010. Pág. 289

<http://2010.colmex.mx/16tomos/XII.pdf> consultado el 14.02.2012

³⁴¹ Petras, James y Veltmeyer, Henry: “Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.”, Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 67

podría tener cierta falta de conocimientos tecnológicos, lo que le permitirían a la empresa extranjera poder importar tecnología avanzada al país receptor y venderla con mayores creces, entre muchas otras razones. La forma más usual de IED se da por medio de las fusiones y adquisiciones, ya que son las formas menos riesgosas para el inversionista.³⁴²

Las razones por las cuales una empresa extranjera decide invertir en un país diferente al suyo se derivan por lo general de la estrategia empresarial que el inversionista persiga, las cuales podrían dividirse en dos áreas básicas:

- 1) si la empresa desea abastecer al mercado interno (del país receptor), o
- 2) si la empresa se dedicará a producir en el país receptor, para utilizarlo como plataforma de exportación.³⁴³

Cabe mencionar, que dentro de la literatura también se proponen otros tipos de estrategias, siendo estas la extracción de materias primas y la inversión en el sector de los servicios; pero se podría decir que ambas estrategias se pueden encontrar en las dos estrategias nombradas anteriormente, ya que la extracción de materias primas se puede dar tanto para la exportación como para el abastecimiento del mercado interno; mientras que el sector de los servicios tiende a desempeñarse dentro del mercado del país receptor.³⁴⁴

3.2 Importancia de la inversión extranjera directa para los países en vías de desarrollo

En la época actual, la IED se ha convertido en un elemento de suma importancia para los países en vías de desarrollo, ya que estos flujos suponen un incremento en el crecimiento económico del país, como también en su eficiencia y su productividad, ya que les permite el acceso a flujos de capitales frescos.³⁴⁵ Por lo general la necesidad de obtener estos capitales frescos se debe a que los países en vías de desarrollo no cuentan con el capital suficiente para poder fomentar su propio desarrollo, además se ha tratado de implementar

³⁴² Moran, Theodore H.: "Inversión extranjera directa y desarrollo. Nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición.", Oxford University Press, 2000. Pág. 82

³⁴³ Moran, Theodore H.: "Inversión extranjera directa y desarrollo. Nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición.", Oxford University Press, 2000. Pág. 9

Guerra-Borges Alfredo: "Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente.", Revista Comercio Exterior, Septiembre 2001, Pág. 827

<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/32/8/guer0901.pdf> consultado 15.07.2010

³⁴⁴ Calderón Hoffmann, Álvaro: "Capítulo 2. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: una evaluación al comienzo del nuevo milenio.", en: Vodusek, Ziga: "Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos.", Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., 2002. Pág. 29

³⁴⁵ Dussel Peters, Enrique: "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.", UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 23-25

Sánchez Gómez, Narciso: "Las inversiones extranjeras en México.", Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 123

esta estrategia para evitar la toma de préstamos gubernamentales que incrementen la deuda externa de estos países.³⁴⁶

Más no obstante, las inversiones extranjeras no sólo le permiten al país receptor obtener flujos frescos de capital, sino que también le ofrecen, ya sea de manera directa o indirecta, la transferencia de nuevos conocimientos empresariales y administrativos, tecnología y maquinaria más avanzada, como también nuevos métodos de producción y distribución.³⁴⁷

Para poder llamar la atención de los inversionistas extranjeros, los países en vías de desarrollo deben de presentar ciertos incentivos, es decir deben de tener condiciones económicas, políticas y sociales propicias para que las empresas internacionales establezcan sus sucursales en estos países.³⁴⁸

Existe una gran variedad de factores que pueden ser determinantes para la atracción de las inversiones extranjeras, John Dunning ha tratado de resumir estos factores en su “paradigma ecléctico”, al mencionar que los países receptores de IED deben de presentar las siguientes ventajas para los inversionistas:³⁴⁹

- a) “Ventajas específicas de propiedad o ventajas competitivas”, lo cual significa que los países inversionistas situarán sus empresas únicamente en los países receptores que le ofrezcan ciertas ventajas sobre las empresas locales, como lo es la posesión de activos intangibles, como lo son por ejemplo la propiedad de patentes o de marcas registradas, de personal altamente calificado, de tecnología avanzada, como también por medio del conocimiento de métodos de administración, producción y distribución más avanzados.³⁵⁰

³⁴⁶ Sánchez Gómez, Narciso: “Las inversiones extranjeras en México.”, Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 123

³⁴⁷ Dussel Peters, Enrique: “Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.”, UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 26

Sánchez Gómez, Narciso: “Las inversiones extranjeras en México.”, Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 126

³⁴⁸ Sánchez Gómez, Narciso: “Las inversiones extranjeras en México.”, Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 124

Moran, Theodore H.: “Inversión extranjera directa y desarrollo. Nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición.”, Oxford University Press, 2000. Pág. 80

³⁴⁹ Dussel Peters, Enrique: “Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.”, UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 26

Guerra-Borges Alfredo: “Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente.”, Revista Comercio Exterior, Septiembre 2001, Pág. 826.

<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/32/8/guer0901.pdf> consultado 15.07.2010

³⁵⁰ Dussel Peters, Enrique: “Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.”, UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 26

Guerra-Borges Alfredo: “Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente.”, Revista Comercio Exterior, Septiembre 2001, Pág. 826.

- b) “Ventajas de internalización”, en este caso el país inversionista debe tomar la decisión de mudar su producción al país receptor o comprar los productos de este país; dependiendo de la estrategia que la misma empresa persiga, como también de la comparación de los costos que ambas estrategias presenten.³⁵¹
- c) “Ventajas de localización”, a lo que se refiere es a las ventajas que el país receptor le puede proporcionar a las empresas inversionistas por medio de su localización geográfica, que pueden presentarse como una reducción de los costos de transporte y de comunicación, una mano de obra barata, ciertos beneficios arancelarios por la firma de acuerdos preferenciales, como también bajos costos de las materias primas y de productos intermedios.³⁵²

Se tiene que tomar en cuenta, que estas ventajas engloban una gran variedad de factores que influyen en la atracción de los flujos de capital.

3.3 Elementos que influyen sobre la Inversión Extranjera Directa

Como se ha mencionado las tres ventajas del “paradigma ecléctico” pueden percibirse como un resumen de los factores que pueden fomentar la atracción de las inversiones extranjeras hacia los países en vías de desarrollo, es decir estos términos engloban una gran variedad de elementos que promueven la inversión extranjera directa. Por lo que, se ha tratado de detectar cuáles pueden ser los factores que tienen cierta influencia sobre la atracción de inversiones extranjeras hacia los países en vías de desarrollo. Cabe mencionar, que las empresas extranjeras van a hacer un detallado análisis tanto de los beneficios como de los obstáculos que se les pueden presentar si deciden invertir en otro país. Por lo que, los factores influyentes sobre la decisión de invertir en un país o no, pueden depender de la estrategia que la empresa transnacional esté persiguiendo, como también del análisis que esta empresa haya realizado, ya que una empresa invertirá sólo en el país que le pueda

<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/32/8/guer0901.pdf> consultado 15.07.2010

Moran, Theodore H.: “Inversión extranjera directa y desarrollo. Nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición.”, Oxford University Press, 2000. Pág. 8

³⁵¹ Dussel Peters, Enrique: “Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.”, UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 26-27

Guerra-Borges Alfredo: “Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente.”, Revista Comercio Exterior, Septiembre 2001, Pág. 826.

<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/32/8/guer0901.pdf> consultado 15.07.2010

³⁵² Dussel Peters, Enrique: “Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.”, UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 27

Guerra-Borges Alfredo: “Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente.”, Revista Comercio Exterior, Septiembre 2001, Pág. 826.

<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/32/8/guer0901.pdf> consultado 15.07.2010

ofrecer las mayores ganancias. Estos elementos se han convertido en una literatura importante para los países en vías de desarrollo, los cuales pueden tener cierta influencia sobre los flujos de inversión hacia los mismos. Cabe señalar, que algunos de estos elementos pueden tener tanto un efecto positivo como negativo dependiendo de varios factores externos, como por ejemplo los beneficios que las empresas se esperan de la inversión, de su estrategia económica, así como también de lo político, económico y social. Para poder apreciar más a fondo el proceso de la toma de decisión de los países extranjeros de invertir en otro país se deben de presentar algunos de los factores influyentes, de los cuales a continuación se presentarán los más esenciales³⁵³:

1. Un *alto PIB* (producto interno bruto), como también un alto crecimiento del mismo, pueden atraer inversiones extranjeras, ya que esto implica que el país tiene los recursos suficientes y una buena infraestructura, es decir el país cuenta con una alta capacidad de compra y productiva, así como también cuenta con un gran mercado.³⁵⁴
2. El *tamaño del mercado* receptor también tiene una influencia positiva sobre la decisión de invertir en un país, ya que entre más grande sea el país, las empresas transnacionales tendrán una mayor oportunidad de vender sus productos, es decir tendrán una mayor clientela.³⁵⁵ Este factor sería de mayor interés para las empresas multinacionales que tengan planeado ofrecer sus productos o servicios a los mercados receptores.
3. Otro factor importante que puede atraer la atención de los inversionistas de los países desarrollados, es *el grado de apertura comercial* que tiene el país receptor, ya que un mercado abierto le promete a las empresas transnacionales varios beneficios, en especial si estas se encuentran enfocadas en el sector exportador, como lo es el acceso libre de aranceles a varios mercados, como también les puede ofrecer una reducción en los costos de producción y de comunicación.³⁵⁶
4. Las empresas transnacionales suelen comparar los *costos de producción* para decidir si se produce en el propio país o si desplaza su producción a un mercado externo, ya que estos costos podrían ser mucho más bajos en un país en vías de desarrollo, lo que le

³⁵³ Dussel Peters, Enrique: "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.", UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 28-30

³⁵⁴ *Ibíd.* Pág. 28

³⁵⁵ Dussel Peters, Enrique: "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.", UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 28

Argüelles González, Karen: "Elementos que han promovido la inversión extranjera directa en México.", ITAM, México, D.F. 2002. Pág. 41

³⁵⁶ Dussel Peters, Enrique: "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.", UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 29

permitiría a la empresa extranjera formar su base para la exportación o de producción en un país extranjero a precios más bajos, por medio de una mano de obra más barata, como también por medio de los costos más bajos de los insumos y materiales.³⁵⁷

5. Otro factor determinante para la IED es el *tipo de cambio* de la moneda del país receptor, ya que este factor representaría algunos cambios en los costos de producción, como lo son los salarios, los costos de insumos y de materiales, como también de servicios.³⁵⁸ Este factor tiende a ser tanto positivo como negativo, ya que depende de cuál es la moneda afectada. Si la moneda afectada es la del país receptor, le permite al inversionista tener un poder de compra mayor, mientras que para el país receptor la devaluación de su moneda tiene efectos negativos para su economía.³⁵⁹

6. Uno de los factores más influyentes para la toma de decisión, es el de la *distancia geográfica* existente entre el país emisor y el país receptor, ya que una cercanía entre ambos países, implicaría una reducción de los costos de transporte y de comunicación entre la empresa matriz y su sucursal, como por ejemplo el caso del comercio entre México y los Estados Unidos.³⁶⁰ Además, la distancia entre los países contratantes también podría tener un efecto sobre el conocimiento de los mercados foráneos, es decir entre más grande sea la distancia, se podría presentar el desconocimiento de los mercados.³⁶¹

7. El *nivel de riesgo* que el país receptor puede presentar, tiende a verse como un factor negativo; ya que este se refiere por lo general a la inestabilidad política, económica y social del país, es decir a la inseguridad del país, como también a la incertidumbre legal que puedan afectar a las inversiones extranjeras.³⁶² Si el grado de riesgo es bajo, es muy probable que los países desarrollados inviertan en este, pero si este es alto, los inversionistas evitarían invertir en un país que no le ofrece la certidumbre que sus inversiones no se verán afectadas.³⁶³ Un ejemplo es la certidumbre de que no se presentaran expropiaciones, como ha pasado en años anteriores en algunos de los países

³⁵⁷ Ibid. Pág. 29

³⁵⁸ Ibid. Pág. 29

³⁵⁹ Ibid. Pág. 29

³⁶⁰ Ibid. Pág. 30

³⁶¹ Ibid. Pág. 30

³⁶² Ibid. Pág. 29-30

³⁶³ Dussel Peters, Enrique: "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventas. Una perspectiva macro, meso y micro.", UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 29-30

Moran, Theodore H.: "Inversión extranjera directa y desarrollo. Nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición.", Oxford University Press, 2000. Pág. 89

latinoamericanos. Para el inversionista la criminalidad de un país o la falta de leyes que respalden las inversiones extranjeras, pueden ser causa de no invertir en dicho país.

8. *El grado de urbanización* del país receptor también tiene cierta influencia sobre los flujos de IED, ya que por lo general las empresas extranjeras se instalarán en las zonas urbanas, ya que esto les permite tener mejor acceso a insumos, a información, como también a instalaciones de infraestructura.³⁶⁴ Asimismo, esta cercanía le permite al inversionista una distribución más rápida y económica de sus productos.³⁶⁵

9. *La existencia previa de inversiones extranjeras*, tiende a fomentar el flujo de nuevas inversiones, debido a que esto les da cierta confianza para invertir, porque les da la noción de que los inversionistas situados han realizado previamente un análisis del mercado, esto se puede denominar como “sigan al líder”.³⁶⁶ Cabe mencionar, que esto también aumenta la competencia en el mercado receptor, lo que puede tener implicaciones negativas sobre las ganancias esperadas y sobre las estrategias de las empresas, ya que estas se pueden ver desplazadas del país receptor debido a la fuerte competencia.

10. Asimismo, existen otros factores que tienen una influencia sobre el flujo de las inversiones, pero suelen ser percibidas en conjunto, como lo son el idioma del país receptor, los hábitos culturales, el grado educativo de la población, como también las leyes comerciales imperantes en el país receptor y el grado de seguridad pública de este.³⁶⁷ Suelen ser percibidas en conjunto, ya que son medidas culturales, puede ser que estas no sean muy importantes para los inversionistas o para la toma de decisión de invertir en el país; pero se tiene que tener en cuenta que los aspectos culturales también son de gran importancia, ya que el conocimiento de estos factores puede ser de gran ayuda para la negociación, como también para la distribución de los productos y hasta para el mismo funcionamiento de la empresa transnacional.

11. Como se ha apreciado anteriormente, uno de los elementos más influyentes sobre los flujos de capital extranjero es la posesión por parte de las empresas transnacionales de ciertas *ventajas competitivas* sobre las empresas del país receptor, como lo son por

³⁶⁴ Dussel Peters, Enrique: “Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventas. Una perspectiva macro, meso y micro.”, UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 30

³⁶⁵ Ibid. Pág. 30

³⁶⁶ Moran, Theodore H.: “Inversión extranjera directa y desarrollo. Nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición.”, Oxford University Press, 2000. Pág. 81

³⁶⁷ Dussel Peters, Enrique: “Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventas. Una perspectiva macro, meso y micro.”, UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 30

Argüelles González, Karen: “Elementos que han promovido la inversión extranjera directa en México.”, ITAM, México, D.F. 2002. Pág. 40

ejemplo mayores conocimientos administrativos, tecnológicos y de mercadeo, así como también la posesión de un personal mucho más calificado y una tecnología más avanzada, ventajas que le ofrecerán a la empresa transnacional mayores ganancias y una posición mucho más competitiva.³⁶⁸

Como se ha podido observar, la mayoría de los factores pueden tener una influencia tanto positiva como negativa sobre los flujos del capital extranjero, pero todo esto depende en gran medida de los beneficios que el inversionista se espera de su inversión, como también de la estrategia que decide perseguir, ya sea si la empresa decide invertir en un país para exportar sus productos o si decide abastecer al mercado interno del país receptor. Se puede concluir que por lo general los países inversionistas tratarán de invertir en los países en vías de desarrollo más avanzados, ya que estos son los que le podrán ofrecer mayores beneficios como también mayores retornos.³⁶⁹ Las inversiones también se pueden llevar a cabo en los países en vías de desarrollo menos avanzados, con la intención de vender sus productos industrializados y tecnológicos en el mercado interno, ya que estas economías tienen una gran necesidad de adquirir tecnologías avanzadas.³⁷⁰

3.4 Los efectos de la IED sobre el desarrollo económico

Como se ha podido apreciar, tanto los países desarrollados como los países en vías de desarrollo esperan obtener ciertos beneficios de los flujos de inversión extranjera directa. Los países desarrollados buscan maximizar sus utilidades, por medio de la inversión en un país que les pueda otorgar varias ventajas competitivas.³⁷¹ En cambio, los países en vías de desarrollo buscan elevar su desarrollo económico, ya que los flujos de capital extranjero prometen elevar la eficiencia y la productividad de un país, como también ofrecen la difusión de nuevos avances tecnológicos, nuevos conocimientos empresariales,

³⁶⁸ Dussel Peters, Enrique: "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.", UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 26

Guerra-Borges Alfredo: "Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente.", Revista Comercio Exterior, Septiembre 2001, Pág. 826.

<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/32/8/guer0901.pdf> consultado 15.07.2010

Moran, Theodore H.: "Inversión extranjera directa y desarrollo. Nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición.", Oxford University Press, 2000. Pág. 8

³⁶⁹ Guerra-Borges Alfredo: "Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente.", Revista Comercio Exterior, Septiembre 2001, Pág. 827

<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/32/8/guer0901.pdf> consultado 15.07.2010

Petras, James y Veltmeyer, Henry: "Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.", Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 49-54

³⁷⁰ Petras, James y Veltmeyer, Henry: "Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.", Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 54

³⁷¹ Dussel Peters, Enrique: "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.", UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 31

promueven la capacitación del personal nacional e introducen nuevos bienes de consumo y de producción.³⁷²

La necesidad de los países en vías de desarrollo de atraer nuevos flujos de capital extranjero, se podría derivar de la falta de capital nacional, como también de las restricciones para la solicitud de préstamos internacionales y del alto endeudamiento de estos países.³⁷³ Para lograr atraer los flujos de IED, las economías en vías de desarrollo han modificado su política económica, como también se han visto en la necesidad de orientar sus recursos limitados a un número reducido de sectores, dejando al resto de los sectores menos competitivos sin recursos, creando un rezago en la economía en general, por la falta de una fuerte infraestructura, necesaria para el bienestar económico y social de estos países.³⁷⁴ Esto ha provocado que la IED se viera concentrada en un número limitado de sectores dinámicos, como también en pocas regiones, siendo estas por lo general las zonas urbanas, lo que no es óptimo para lograr una mejora en el ámbito económico del país receptor.³⁷⁵

A pesar de que las economías en vías de desarrollo, durante la negociación de acuerdos preferenciales, tienden a enfocarse en los beneficios que los flujos de capital extranjero pueden ofrecer, los negociadores deberían de tomar en cuenta que los flujos de capital externo también podrían traer consigo efectos negativos para las economías receptoras.³⁷⁶

Cabe mencionar, que las economías receptoras suelen necesitar el capital extranjero y por ello le ofrecen mayores ventajas a los inversionistas dentro de un acuerdo preferencial, por

³⁷² Dussel Peters, Enrique: "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.", UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 31

Sánchez Gómez, Narciso: "Las inversiones extranjeras en México.", Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 123

Moran, Theodore H.: "Inversión extranjera directa y desarrollo. Nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición.", Oxford University Press, 2000. Pág. 6

³⁷³ Dussel Peters, Enrique: "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.", UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 31

Sánchez Gómez, Narciso: "Las inversiones extranjeras en México.", Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 123

³⁷⁴ Moran, Theodore H.: "Inversión extranjera directa y desarrollo. Nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición.", Oxford University Press, 2000. Pág. 15

Sánchez Gómez, Narciso: "Las inversiones extranjeras en México.", Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 124 y 125

³⁷⁵ Katz, Isaac: "La inversión extranjera directa de la Unión Europea en México."; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: "México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.", ITAM, junio 2000. Pág. 126-127

³⁷⁶ Moran, Theodore H.: "Inversión extranjera directa y desarrollo. Nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición.", Oxford University Press, 2000. Pág. 15

Sánchez Gómez, Narciso: "Las inversiones extranjeras en México.", Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 124 y 125

lo que se pueden presentar algunas desventajas para las mismas economías receptoras, las que en este caso son países en vías de desarrollo.

Debido a la importancia que tiene la inversión extranjera para los países en vías de desarrollo, es de gran interés observar cuales podrían ser los efectos que las inversiones extranjeras podrían tener sobre los países receptores, por lo que a continuación se presentarán algunos de los efectos que la IED puede tener sobre el desarrollo económico de un país:

1. *El efecto de la IED sobre la transferencia de tecnología.*- Por lo general, las inversiones extranjeras, provenientes de los países desarrollados, suelen transferir tecnología avanzada a los países en vías de desarrollo, lo cual tiende a traer consigo un aumento en la productividad y en la competitividad de los países receptores.³⁷⁷ Además, los flujos de IED le permiten a los países receptores obtener nuevas innovaciones a un costo mucho más bajo.³⁷⁸ Si la IED produce un crecimiento en la productividad del país, ésta se ve limitada a un número reducido de sectores y no se verá dirigida a toda la economía, ya que la transferencia de tecnología sólo se presentará en los sectores receptores de IED.³⁷⁹ Asimismo, la transferencia de tecnología podría también tener un efecto negativo sobre las economías en vías de desarrollo, ya que estas llegan a volverse dependientes de la adquisición de los avances tecnológicos, ya que para estas economías es mucho más fácil adquirir la tecnología por medio de la empresa matriz, que crearla por sí mismos.³⁸⁰

2. *La IED y la transferencia de conocimientos empresariales (know-how).*- Las inversiones extranjeras también tienden a transferirle a las empresas nacionales como también al personal de estas empresas conocimientos empresariales, administrativos y de

³⁷⁷ Dussel Peters, Enrique: "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.", UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 32

Petras, James y Veltmeyer, Henry: "Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.", Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 233

³⁷⁸ Dussel Peters, Enrique: "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.", UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 32

Sánchez Gómez, Narciso: "Las inversiones extranjeras en México.", Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 126

Petras, James y Veltmeyer, Henry: "Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.", Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 233

³⁷⁹ Dussel Peters, Enrique: "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.", UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 32

³⁸⁰ Sánchez Gómez, Narciso: "Las inversiones extranjeras en México.", Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 126

Petras, James y Veltmeyer, Henry: "Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.", Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 226

mercadotecnia mucho más avanzados.³⁸¹ Cabe señalar, que la transferencia de estos conocimientos se ve limitada, debido a que las empresas transnacionales tratarán de mantener estas ventajas competitivas para sí mismos, por medio del empleo de personal extranjero en puestos de alta responsabilidad, como también por medio de la utilización de cadenas de distribución provenientes del extranjero.³⁸² Más sin embargo, al situarse las empresas extranjeras en el exterior, éstas se ven obligadas a transferir sus conocimientos al personal nacional, como también a sus proveedores nacionales, ya que para el funcionamiento de sus negocios necesitan personal y socios competentes.³⁸³

3. El efecto de la IED sobre la inversión nacional.- La inversión extranjera directa suele estar acompañada por la producción de nuevos bienes y la oferta de nuevos servicios, lo que le permitiría a los países en vías de desarrollo lograr obtener la planeada diversificación de los sectores productivos.³⁸⁴ En caso de que las inversiones extranjeras sean dirigidas a sectores ya establecidos, la inversión extranjera puede llegar a sustituir la inversión nacional, ya que tiende a eliminar a las empresas nacionales, las que por lo general no cuentan con los mismos recursos, ni conocimientos, ni tecnologías, y por consiguiente son menos eficientes y menos productivas, es decir son menos competitivas.³⁸⁵

4. La relación de la IED con el empleo.- A corto plazo, los flujos de capital externo tienden a crear nuevas fuentes de trabajo, siempre y cuando las inversiones se dediquen a la creación de nuevas empresas.³⁸⁶ Por el contrario, si las inversiones se dirigen a sectores ya existentes, éstas provocan una fuerte competencia, por lo que las empresas nacionales

³⁸¹ Moran, Theodore H.: "Inversión extranjera directa y desarrollo. Nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición.", Oxford University Press, 2000. Pág. 6

Petras, James y Veltmeyer, Henry: "Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.", Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 233

³⁸² Sánchez Gómez, Narciso: "Las inversiones extranjeras en México.", Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 127-128

Petras, James y Veltmeyer, Henry: "Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.", Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 241

³⁸³ Dussel Peters, Enrique: "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventas. Una perspectiva macro, meso y micro.", UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 34

³⁸⁴ Ibid. Pág. 33

³⁸⁵ Dussel Peters, Enrique: "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventas. Una perspectiva macro, meso y micro.", UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 33

Moran, Theodore H.: "Inversión extranjera directa y desarrollo. Nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición.", Oxford University Press, 2000. Pág. 99

Sánchez Gómez, Narciso: "Las inversiones extranjeras en México.", Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 128

³⁸⁶ Dussel Peters, Enrique: "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventas. Una perspectiva macro, meso y micro.", UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 33

ineficientes se pueden ver obligadas a cerrar y por lo consiguiente esto puede llegar a crear un incremento en la tasa de desempleo.³⁸⁷

Cabe señalar, que las empresas transnacionales remuneran a la mano de obra mejor que las empresas locales, ya que estas cuentan con mayor capital, como también pueden ofrecer mejores condiciones de trabajo.³⁸⁸

5. *La influencia de las inversiones extranjeras sobre el dominio industrial.*- Los inversionistas extranjeros tienen por lo general el deseo de obtener acceso a los sectores estratégicos de los países en vías de desarrollo, como lo son por ejemplo el sector energético, el sector financiero, el sector de las comunicaciones y de transporte, o tratarán de obtener por lo menos un porcentaje mayor con respecto al control de las empresas.³⁸⁹ Esto puede llegar a preocuparles a los gobiernos en vías de desarrollo, ya que esto podrá implicar una pérdida en el control de varios sectores como por ejemplo el sector manufacturero.³⁹⁰

6. *Descentralización del sector industrial.*- El propósito de la atracción de nuevas fuentes de inversión, ha sido la posibilidad de lograr una diversificación de la economía de los países en vías de desarrollo, por medio de la creación de nuevas empresas en una nueva variedad de sectores y regiones, con el fin de evitar que las empresas transnacionales se sigan concentrando en las zonas urbanas, y así lograr un mejor desarrollo económico de las demás regiones del país receptor.³⁹¹

7. *La influencia de las inversiones sobre las exportaciones.*- En el caso de que la inversión extranjera se haya enfocado en el sector exportador, esta ha propiciado el aumento de las exportaciones de los países receptores.³⁹² Más sin embargo, una tercera parte de las exportaciones mundiales se deben al intercambio comercial entre la empresa matriz y su subsidiaria, es decir se trata del comercio intrafirma de las empresas transnacionales.³⁹³

8. *El efecto de la IED con respecto a los plazos de terminación.*- En la mayoría de los acuerdos negociados entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo, por

³⁸⁷ Ibid. Pág. 33

³⁸⁸ Petras, James y Veltmeyer, Henry: "Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.", Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 233

³⁸⁹ Sánchez Gómez, Narciso: "Las inversiones extranjeras en México.", Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 126

³⁹⁰ Ibid. Pág. 126-127

³⁹¹ Ibid. Pág. 127

³⁹² Ibid. Pág. 127

³⁹³ Calderón Hoffmann, Álvaro: "Capítulo 2. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: una evaluación al comienzo del nuevo milenio.", en: Vodusek, Ziga: "Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos.", Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., 2002. Pág. 19
Sánchez Gómez, Narciso: "Las inversiones extranjeras en México.", Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 127

lo general no se estipula una fecha fija de terminación para los flujos de las inversiones extranjeras, debido a que éstas se presentan por un largo plazo.³⁹⁴ Cabe señalar, que esto puede implicar que después de haberse instalado la inversión por primera vez, ésta probablemente irá disminuyendo gradualmente con el paso del tiempo.³⁹⁵ Asimismo, la falta de la determinación de una fecha fija de terminación, les puede proporcionar a los inversionistas la seguridad necesaria de sacar sus ganancias e inversiones del país receptor en cualquier momento, lo que podría tener serias consecuencias para el país receptor.³⁹⁶

9. El efecto de la IED sobre la desviación de recursos.- Si las empresas transnacionales persiguen una estrategia de expansión, estas por lo general usarían las ganancias obtenidas en el país receptor para invertir en otras economías en vías de desarrollo, lo cual puede ser perjudicial para la economía receptora, debido a la fuga de recursos.³⁹⁷ A largo plazo, el envío de las ganancias a la casa matriz y la reducción de la inversión de estas ganancias en el país receptor, pueden contribuir a la descapitalización de la economía del país receptor, lo que podría provocar el cierre de empresas tanto nacionales como transnacionales, el incremento del desempleo, la falta de recursos por parte de los países en vías de desarrollo, como también podría tener un efecto negativo sobre la balanza de pagos.³⁹⁸

10. El efecto de la IED sobre la competitividad de las empresas locales.- Las empresas transnacionales tienden a fomentar la competitividad de las empresas locales, ya que éstas se ven obligadas a incrementar su eficiencia para enfrentarse a las empresas multinacionales y así poder permanecer en el mercado.³⁹⁹ Dicha competitividad permite que los consumidores también saquen provecho de la situación, ya que estos pueden obtener mejores productos y servicios a un menor precio.⁴⁰⁰

11. Los flujos de capital externo y la integración mundial.- Los flujos de inversión extranjera podrían impulsar la integración de los países en vías de desarrollo en la

³⁹⁴ Sánchez Gómez, Narciso: "Las inversiones extranjeras en México.", Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 128

³⁹⁵ Ibid. Pág. 128

³⁹⁶ Ibid. Pág. 128

³⁹⁷ Ibid. Pág. 128-129

³⁹⁸ Petras, James y Veltmeyer, Henry: "Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.", Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 238

Dussel Peters, Enrique: "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.", UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 25

Sánchez Gómez, Narciso: "Las inversiones extranjeras en México.", Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 128-129

³⁹⁹ Petras, James y Veltmeyer, Henry: "Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.", Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 233

⁴⁰⁰ Ibid. Pág. 233

economía internacional, como también les puede permitir establecer contactos con proveedores, instituciones financieras, productos y servicios provenientes del exterior.⁴⁰¹

12. *La posible formación de oligopolios.*- Las inversiones extranjeras también pueden llegar a promover la *formación de oligopolios* o hasta de monopolios, por medio de las ventajas competitivas que las transnacionales por lo general poseen y por medio de su influencia sobre aspectos políticos y económicos.⁴⁰²

13. *El efecto de la IED sobre la balanza de pagos.* La balanza de pagos podría verse también afectada por medio del incremento de las importaciones, derivadas de las crecientes inversiones directas, por medio del incremento del comercio intrafirma entre la empresa matriz y sus sucursales establecidas en el país receptor.⁴⁰³ Cabe resaltar, que por lo general en las economías en vías de desarrollo se tienden a presentar mayores cantidades de importaciones que de exportaciones, generando así un déficit comercial para el país receptor.

Finalmente, se puede decir que el impacto de las inversiones extranjeras sobre la economía de los países receptores depende tanto de la cantidad de las inversiones que estos países puedan atraer, como también de las estrategias que las empresas transnacionales puedan estar empleando. Cabe mencionar, que los efectos de las inversiones deberían de ser en cierta medida controlados por los gobiernos de los países receptores, a pesar de que esto vaya en contra de la ideología de la liberalización comercial, ya que como se ha podido apreciar las inversiones pueden traer consigo algunos efectos negativos y podría ser probable que algunos de estos efectos se pudieran evitar o se pudieran controlar.⁴⁰⁴ Además, se podría decir que en la actualidad se siguen presentando ciertos rasgos de control gubernamental sobre las inversiones extranjeras, estos son necesarios para poder controlar y proteger su propia economía.

3.5 La IED Europea en los países de América Latina

La inversión extranjera directa durante el modelo de Industrialización por medio de la Sustitución de Importaciones (ISI), dirigida a los países latinoamericanos, se veía limitada,

⁴⁰¹ Sánchez Gómez, Narciso: "Las inversiones extranjeras en México.", Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 126

Petras, James y Veltmeyer, Henry: "Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.", Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 233

⁴⁰² Moran, Theodore H.: "Inversión extranjera directa y desarrollo. Nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición.", Oxford University Press, 2000. Pág. 6-7

⁴⁰³ Dussel Peters, Enrique: "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.", UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 25

⁴⁰⁴ Petras, James y Veltmeyer, Henry: "Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.", Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 235-236

ya que esta no tenía permitido el acceso a una gran variedad de sectores, en particular a los sectores “estratégicos”, los que por lo general se encontraban reservados para el Estado o para las inversiones nacionales.⁴⁰⁵ Además, estas también se encontraban limitadas a un porcentaje máximo de propiedad especificado en las leyes del país, por lo que las inversiones extranjeras se dedicaron más bien a la industrialización del país receptor, para lograr abastecer al mercado local, dedicándose especialmente al sector industrial, al sector agrícola, como también a la extracción de materias primas.⁴⁰⁶

En la década de los ochenta se presentaron varios cambios estructurales en la política económica de los países latinoamericanos, ya que se vieron obligados a implementar las reformas del “Consenso de Washington”, debido a su fuerte endeudamiento, que desembocó en la crisis de la deuda externa de los ochentas.⁴⁰⁷ Las reformas no sólo se enfocaron en la liberalización comercial, sino que también contenían modificaciones con respecto a las restricciones referentes al acceso de la inversión extranjera hacia los países latinoamericanos, además las naciones latinoamericanas se encontraban en la necesidad de implementar nuevas medidas para atraer la atención de los inversionistas extranjeros, para evitar tener que recurrir a préstamos de bancos extranjeros con altas tasas de interés.⁴⁰⁸

La reestructuración que se presentó en las economías de los países de América Latina tuvo un gran efecto sobre las inversiones extranjeras, ya que dicha apertura le permitió a los países desarrollados a desplazar sus manufacturas hacia los países latinoamericanos, probablemente esto también les permitió importar insumos mucho más económicos, igual que les permitió importar mayores cantidades de productos intermedios y finales, lo cual suponía un incremento en la competitividad de las empresas transnacionales situadas en los países en vías de desarrollo, alentando la eficiencia de las empresas nacionales.⁴⁰⁹

Asimismo, estos movimientos han motivado a las empresas multinacionales a modificar sus estrategias económicas y les han dado también la posibilidad de invertir o de situarse

⁴⁰⁵ Amann, Edmund y Vodusek, Ziga: “Capítulo1. Sinopsis: tendencias y principales hallazgos.”, en: Vodusek, Ziga: “Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos.”, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., 2002. Pág. 1

⁴⁰⁶ Ibid. Pág. 1

⁴⁰⁷ Petras, James y Veltmeyer, Henry: “Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.”, Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 39

⁴⁰⁸ Ibid. Pág. 40

⁴⁰⁹ Petras, James y Veltmeyer, Henry: “Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.”, Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 54

Amann, Edmund y Vodusek, Ziga: “Capítulo 1. Sinopsis: tendencias y principales hallazgos.”, en: Vodusek, Ziga: “Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos.”, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., 2002. Pág. 2

en sectores anteriormente cerrados para ellos.⁴¹⁰ Además, las inversiones extranjeras han presenciado un desplazamiento del sector agrícola hacia el sector manufacturero y el sector de servicios.⁴¹¹

No sólo las reformas económicas, sino que también la globalización ha tenido un fuerte efecto en los cambios de los flujos de las inversiones extranjeras hacia los países en vías de desarrollo, ya que esta ha fomentado la aparición de las empresas multinacionales, las cuales se han convertido en un elemento central de la economía mundial actual, como también se han convertido en la fuente más común de IED.⁴¹² Asimismo, la globalización ha promovido la expansión de las empresas transnacionales, ya que este movimiento económico ha permitido una reducción en los costos de comunicación, de insumos y de transportación, como también ha logrado una homogeneización de las tecnologías, las preferencias y los productos situados en el mercado mundial.⁴¹³

Al observar las inversiones extranjeras dirigidas a la región latinoamericana, se ha podido apreciar la tendencia de que las inversiones suelen concentrarse en los mercados de gran tamaño, como también en los sectores más dinámicos, ya que estos les ofrecen mejores dividendos.⁴¹⁴ Por lo que, las inversiones extranjeras se han concentrado en las principales economías de Latinoamérica (México, Brasil, Argentina y Chile), observando una distribución de las inversiones estadounidenses en México y en Sudamérica, mientras que las inversiones europeas se concentraban prioritariamente en América del Sur, buscando diferentes estrategias comerciales.⁴¹⁵ Posteriormente, en la década de los noventa, las

⁴¹⁰ Petras, James y Veltmeyer, Henry: "Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.", Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 57

⁴¹¹ Ibid. Pág. 57

⁴¹² Calderón Hoffmann, Álvaro: "Capítulo 2. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: una evaluación al comienzo del nuevo milenio.", en: Vodusek, Ziga: "Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos.", Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., 2002. Pág. 19

Dussel Peters, Enrique: "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.", UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 19

⁴¹³ Calderón Hoffmann, Álvaro: "Capítulo 2. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: una evaluación al comienzo del nuevo milenio.", en: Vodusek, Ziga: "Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos.", Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., 2002. Pág. 19

⁴¹⁴ Amann, Edmund y Vodusek, Ziga: "Capítulo 1. Sinopsis: tendencias y principales hallazgos.", en: Vodusek, Ziga: "Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos.", Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., 2002. Pág. 7-8

⁴¹⁵ Amann, Edmund y Vodusek, Ziga: "Capítulo 1. Sinopsis: tendencias y principales hallazgos.", en: Vodusek, Ziga: "Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos.", Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., 2002. Pág. 7-8

Calderón Hoffmann, Álvaro: "Capítulo 2. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: una evaluación al comienzo del nuevo milenio.", en: Vodusek, Ziga: "Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos.", Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., 2002. Pág. 24

Alba Vega, Carlos y Labezeé, Pascal: "Inversión extranjera directa en México, comportamientos empresariales y políticas gubernamentales.", en: Torres, Blanca y Vega, Gustavo (coords.): "Relaciones Internacionales." (Los grandes problemas de México, vol. XII), El Colegio de México, México, D.F., 2010. Pág. 292-293 y 299

inversiones extranjeras directas se vieron en cierta medida diversificadas, dirigiéndose a países más pequeños dentro de la región latinoamericana.⁴¹⁶ La presencia de los inversionistas europeos en la economía sudamericana se podría deber a una mejor relación entre ambas partes como también a un cierto tipo de vínculo entre ellas. Con respecto a la fuerte presencia estadounidense en México, se puede decir que su cercanía y su tamaño han fomentado las inversiones estadounidenses. Cabe señalar, que las inversiones estadounidenses han podido disuadir el flujo de las inversiones europeas, debido a la mayor competencia en esa región; pero esto no quiere decir que no han habido inversiones europeas en México antes de la entrada en vigor del TLCUEM, sino que estas han sido más reducidas, instalándose en los sectores más dinámicos, como por ejemplo en el sector automotriz, farmacéutico y de comercio alimenticio.

En la década de los años noventa se presentaron algunos cambios en los flujos de inversión extranjera directa hacia las naciones latinoamericanas, no sólo se incrementaron las inversiones estadounidenses, sino que también las europeas, y en menor medida las inversiones japonesas.⁴¹⁷ El aumento en los flujos de IED se ha presentado por una variedad de razones, entre las cuales se encuentra la reestructuración de la política económica de las naciones latinoamericanas, que logró hacer de ésta región un lugar mucho más propicio para las inversiones extranjeras.⁴¹⁸ Este incremento también se le puede atribuir a la internacionalización de las empresas europeas, situándose éstas en los países latinoamericanos, lo cual ha fomentado el crecimiento de las exportaciones latinoamericanas, ya que dos terceras partes de las exportaciones mundiales se llevan a cabo por medio de las empresas multinacionales.⁴¹⁹ Asimismo, las empresas europeas han incrementado su presencia en los países latinoamericanos debido a su necesidad de lograr

<http://2010.colmex.mx/16tomos/XII.pdf> consultado el 14.02.2012

⁴¹⁶ Calderón Hoffmann, Álvaro: "Capítulo 2. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: una evaluación al comienzo del nuevo milenio.", en: Vodusek, Ziga: "Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos.", Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., 2002. Pág. 24

⁴¹⁷ Amann, Edmund y Vodusek, Ziga: "Capítulo1. Sinopsis: tendencias y principales hallazgos.", en: Vodusek, Ziga: "Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos.", Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., 2002. Pág. 1-2 y 6-7

⁴¹⁸ Ibid. Pág. 1-2 y 8-9

⁴¹⁹ Amann, Edmund y Vodusek, Ziga: "Capítulo1. Sinopsis: tendencias y principales hallazgos.", en: Vodusek, Ziga: "Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos.", Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., 2002. Pág. 8

Calderón Hoffmann, Álvaro: "Capítulo2. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: una evaluación al comienzo del nuevo milenio.", en: Vodusek, Ziga: "Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos.", Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., 2002. Pág. 19

Dussel Peters, Enrique: "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventas. Una perspectiva macro, meso y micro.", UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 19

una mayor eficiencia por medio de una estrategia global, ya sea que estas empresas se dediquen a la producción o a la venta de bienes.⁴²⁰

Otro de los motivos para el alza de los flujos de IED, se presentó debido al incremento de las exportaciones europeas, durante la segunda mitad de la década de los noventa, en especial de las inversiones españolas y portuguesas, las cuales a principios de los noventa no tenían presencia alguna.⁴²¹

Estas modificaciones y la presencia de nuevas inversiones fomentaron también algunos cambios en las estrategias de las empresas extranjeras ya establecidas en los países latinoamericanos, ya que éstas pudieron haber percibido a los nuevos entrantes como una competencia fuerte, por lo que algunas de las empresas extranjeras se vieron en la necesidad de retirarse de los países latinoamericanos, otras tuvieron que modificar sus estrategias, mejorando sus actividades dentro del mercado interno, instalándose en nuevos sectores, a los que no se les permitía el acceso, como por ejemplo el sector de los servicios o estas empresas han decidido dejar de producir para el mercado interno, para dedicarse a la exportación de sus productos, instalando su base de producción en el país receptor.⁴²²

Cabe resaltar, que las modificaciones se han presentado también por la estrategia global que la empresa transnacional persigue, como también por las condiciones que el país receptor le ofrece a los inversionistas. Los flujos de inversión en los países latinoamericanos se desplazaron de la agricultura y del abastecimiento del mercado local, hacia el sector manufacturero y de servicios.⁴²³ En lo que respecta al sector manufacturero, se puede decir, que se han desarrollado dos estrategias, dependiendo del mercado al que los productos van dirigidos, es decir si los productos serán dirigidos al mercado externo (exportaciones) o al mercado interno. Si la finalidad de la empresa es de utilizar al país receptor como una base de producción, para luego exportar sus productos en mejores condiciones, los inversionistas se instalarán en los países que le ofrezcan las mejores condiciones con respecto a una fuerte baja de los costos de producción y de los aranceles, como lo es por ejemplo México para la inversión estadounidense.⁴²⁴ Si la empresa manufacturera desea abastecer únicamente al mercado local, ésta se situaría en un país con un mercado grande, un nivel de crecimiento alto y un mayor poder adquisitivo, como lo

⁴²⁰ Amann, Edmund y Vodusek, Ziga: “Capítulo1. Sinopsis: tendencias y principales hallazgos.”, en: Vodusek, Ziga: “Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos.”, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., 2002. Pág. 9

⁴²¹ Ibid. Pág. 4 y 10

⁴²² Calderón Hoffmann, Álvaro: “Capítulo2. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: una evaluación al comienzo del nuevo milenio.”, en: Vodusek, Ziga: “Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos.”, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., 2002. Pág. 27

⁴²³ Ibid. Pág. 29

⁴²⁴ Ibid. Pág. 27

son Argentina, Brasil y México, en lo que respecta a los países de América Latina.⁴²⁵ El desplazamiento de las inversiones a los sectores extractivos le permitieron a las empresas extranjeras ciertas ventajas, ya que estas contaban con tecnología más avanzada que les permitía obtener los productos minerales a menores costos, debido a que la tecnología permitía una baja necesidad de personal.⁴²⁶ En el caso del sector de servicios, las empresas extranjeras se concentrarían en el abastecimiento del mercado local, la ventaja que éstas tenían sobre los nacionales, se basa en sus mayores conocimientos con respecto al ofrecimiento de este tipo de servicios, como también debido a la posesión de los avances tecnológicos necesarios para proveer estos servicios.⁴²⁷

Las inversiones extranjeras no tienden a crear nuevas empresas, sino que una de las formas más comunes que las inversiones extranjeras presentan, se da por medio de la adquisición de empresas estatales o de empresas privadas nacionales ya existentes, que por lo general son empresas fuertes.⁴²⁸ Asimismo, la ied también se puede presentar por medio de la fusión de las empresas extranjeras con empresas nacionales competentes.⁴²⁹

La globalización, no sólo ha interconectado al mundo, en todos los ámbitos, sino que también ha logrado una fuerte competencia; por lo que los inversionistas extranjeros tienen que evaluar los posibles beneficios que podrían obtener al realizar sus inversiones fuera de su propia economía, inclinándose más bien hacia la adquisición o la fusión con empresas nacionales de gran dinamismo, ya que por lo general estas son la forma más rentable y menos riesgosa para las inversiones extranjeras.⁴³⁰ La decisión de compra o de la creación de una “joint venture” puede también depender de las leyes de inversión extranjera del país receptor. Lamentablemente, las privatizaciones no han creado las plazas de empleo deseadas, ni han creado unidades productivas, como también su contribución a la economía ha sido modesta.⁴³¹

⁴²⁵ Ibid. Pág. 27-28

⁴²⁶ Ibid. Pág. 29

⁴²⁷ Ibid. Pág. 29-32

⁴²⁸ Petras, James y Veltmeyer, Henry: “Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.”, Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 67

⁴²⁹ Ibid. Pág. 67

⁴³⁰ Calderón Hoffmann, Álvaro: “Capítulo 2. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: una evaluación al comienzo del nuevo milenio.”, en: Vodusek, Ziga: “Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos.”, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., 2002. Pág. 39

Petras, James y Veltmeyer, Henry: “Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.”, Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 86

Dussel Peters, Enrique: “La inversión extranjera en México.”, CEPAL-ONU, Chile, octubre 2000. Pág. 67 y 69-71

<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/9/5579/lcl1414e.pdf> consultado 29.08.2010

⁴³¹ Dussel Peters, Enrique: “La inversión extranjera en México.”, CEPAL-ONU, Chile, octubre 2000. Pág. 67 y 69-70

<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/9/5579/lcl1414e.pdf> consultado 29.08.2010

En épocas anteriores, las inversiones en los países latinoamericanos se veían dominadas por las inversiones provenientes de los Estados Unidos, propiciado por la cercanía existente entre las regiones. Asimismo, después de la Segunda Guerra Mundial, se presentó un retroceso general en la participación de las inversiones extranjeras en el mundo, las economías europeas se concentraban en invertir en la propia región europea o en mercados cercanos, sin tener en mente la movilización de sus inversiones hacia el continente Americano.⁴³² Cabe mencionar, que en el transcurso del tiempo, las economías europeas ganaron fuerza y comenzaron a invertir en el extranjero. Por lo que, en la segunda mitad de la década de los noventa las inversiones europeas comenzaron a presentar incrementos. Asimismo, estos incrementos se presentaron por medio de la presencia de nuevos países inversionistas europeos, como por ejemplo España y Portugal comenzaron a invertir en el exterior.⁴³³ En la actualidad los países europeos, siguen concentrando sus inversiones en los países europeos y sus socios más cercanos; pero su interés por los países latinoamericanos se ha visto incrementado, por lo que se han tratado de crear relaciones formales con los países de esta región, como también ha incrementado sus inversiones hacia esa región. Este nuevo interés se ha propiciado tanto por las modificaciones en la política económica de los países latinoamericanos, como también por la posición estratégica y los acuerdos preferenciales de estos países, como también por la probable firma de un acuerdo de libre comercio (ALCA), que le ofrecería ciertas ventajas a las inversiones estadounidenses en todo el continente americano, por lo que la UE ha buscado la firma de acuerdos de libre comercio con los países latinoamericanos, comenzando por las economías más avanzadas de la región.⁴³⁴

Calderón Hoffmann, Álvaro: "Capítulo 2. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: una evaluación al comienzo del nuevo milenio.", en: Vodusek, Ziga: "Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos.", Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., 2002. Pág. 39

⁴³² Alba Vega, Carlos y Labezeé, Pascal: "Inversión extranjera directa en México, comportamientos empresariales y políticas gubernamentales."; en: Torres, Blanca y Vega, Gustavo (coords.): "Relaciones Internacionales." (Los grandes problemas de México, vol. XII), El Colegio de México, México, D.F., 2010. Pág. 294

<http://2010.colmex.mx/16tomos/XII.pdf> consultado el 14.02.2012

⁴³³ Amann, Edmund y Vodusek, Ziga: "Capítulo 1. Sinopsis: tendencias y principales hallazgos.", en: Vodusek, Ziga: "Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos.", Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., 2002. Pág 10 y 12

⁴³⁴ Sanahuja, José Antonio: "Asimetrías económicas y concertación política en las relaciones Unión Europea-América Latina: un examen de los problemas comerciales.", 10/01-06-2005. Pág. 4

Sanahuja, José Antonio: "Trade, Politics, and Democratization: The 1997 Global Agreement between the European Union and Mexico.", Journal Of Interamerican Studies and World Affairs, Vol. 42, No. 2, Special Issue: The European Union and Latin America: Changing Relations. (Summer, 2000). Pág. 47

Barber, Simon: "Transatlantischer Interregionalismus. Eine Analyse der EU-NAFTA-Beziehungen aus europäischer Perspektive.", VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken, 2007. Pág. 89

3.6 La Inversión Extranjera Directa en México

En el caso de México, el ISI trataba de lograr el desarrollo del país por medio de la industrialización de la economía mexicana, tomando desmesuradamente préstamos extranjeros que posteriormente sufrieron una fuerte alza en las tasas de interés, debido a que el sector agrícola ya no podía solventar el plan de desarrollo del país.⁴³⁵ Asimismo, este modelo se concentraba en proteger a la economía mexicana, enfocándose en la producción de bienes para el abastecimiento del mercado interno, ya que en esa época no les era rentable importar bienes ni exportarlos.⁴³⁶ Asimismo, el modelo económico proteccionistas (ISI) había constituido en cierta medida una ineficiencia en el desarrollo de la economía mexicana, ya que debido a falta de competencia en el país, las empresas nacionales no se vieron en la necesidad de desarrollar nuevas tecnologías ni de buscar nuevos métodos de administración, es decir no vieron la necesidad de incrementar su eficiencia y productividad.⁴³⁷

Así que se presentó un agotamiento del modelo económico, como también un fuerte endeudamiento de este país, al que se le hizo imposible pagar su deuda externa, por lo que las organizaciones internacionales formularon un nuevo plan económico para las economías latinoamericanas, basadas en el denominado Consenso de Washington.⁴³⁸

A partir de la reestructuración económica, por medio de las reformas del Consenso de Washington, el gobierno mexicano fue dejando atrás su política proteccionista y fue implementando la liberalización del comercio y de las inversiones extranjeras.⁴³⁹ Las

⁴³⁵ Dussel Peters, Enrique: "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventas. Una perspectiva macro, meso y micro.", UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 50

Green, Rosario: "Lecciones de la deuda externa de México de 1973 a 1997. De abundancias y escaseces.", Fundación Colosio A.C., Fondo de Cultura Económica, México, D.F., 1998. Pág. 17 y 39

⁴³⁶ Katz, Isaac: "La inversión extranjera directa de la Unión Europea en México."; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: "México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.", ITAM, junio 2000. Pág. 103-104

Sánchez Gómez, Narciso: "Las inversiones extranjeras en México.", Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 18

⁴³⁷ Katz, Isaac: "La inversión extranjera directa de la Unión Europea en México."; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: "México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.", ITAM, junio 2000. Pág. 103

⁴³⁸ Katz, Isaac: "La inversión extranjera directa de la Unión Europea en México."; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: "México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.", ITAM, junio 2000. Pág. 103-104

Villarreal, René: "La competitividad sistemática: conceptos y condiciones en México.", en: Dussel Peters, Enrique (Cord.), "Perspectivas y Retos de la competitividad en México.", UNAM, 2003, México, D.F. Pág. 188

Mendoza Cota, Jorge Eduardo, "Apertura, gasto público y convergencia en América Latina: un análisis econométrico espacial.", Revista Comercio Exterior, Vol. 57, Núm. 9, Septiembre de 2007. Pág. 706

http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/107/1/Mendoza_sept_2007.pdf consultado 27.07.2010

⁴³⁹ Piñón Antillon, Rosa María: "La nueva estrategia de desarrollo: el comercio exterior de México.", en: Galeana, Patricia (Compiladora): "Relaciones de México: América Latina, América del Norte y la Unión Europea.", Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, UNAM, México, D.F., 1997. Pág. 73

reformas se basaron en la privatización de un gran número de empresas estatales, como también se les dio la posibilidad a los extranjeros de invertir en nuevos sectores, es decir en sectores que se encontraban anteriormente restringidos para los extranjeros.⁴⁴⁰ Además, las nuevas reformas también habían implementado la desregularización del gobierno, la reducción de las barreras arancelarias a los productos importados y exportados, con el fin de incrementar la eficiencia del país.⁴⁴¹ Las nuevas reformas estructurales, los cambios mundiales y el ingreso de la inversión extranjera a México, habían modernizado la estrategia comercial del país, convirtiéndolo en un país exportador.⁴⁴²

A partir del gobierno del Presidente Miguel de la Madrid se comenzó con la implementación del modelo neoliberal, por medio de la privatización de empresas estatales, al realizar algunas modificaciones a la Ley de Inversiones Extranjeras del año 1973, como también por medio del ingreso al GATT en 1986, un paso bastante importante para el ingreso de México al ámbito mundial.⁴⁴³ Medidas que han tenido efectos positivos sobre los flujos de las inversiones extranjeras, ya que las modificaciones elaboradas a la ley, le permitían plena inversión a los extranjeros en los sectores de exportación, el sector manufacturero y el de tecnología avanzada, a las cuales no tenían mayor acceso que 49% de las “acciones societarias”.⁴⁴⁴

Durante el gobierno de Salinas de Gortari se dieron varios cambios, como por ejemplo la privatización de varias empresas estatales en los sectores de seguridad social, de minería, de salud, de educación, de diversos servicios y de vivienda; la liberalización del sector

⁴⁴⁰ Villarreal, René: “La competitividad sistemática: conceptos y condiciones en México.”, en: Dussel Peters, Enrique (Cord.), “Perspectivas y Retos de la competitividad en México.”, UNAM, 2003, México, D.F. Pág. 188
Salama, Pierre: “Apertura y pobreza: ¿qué clase de apertura?”, Revista Comercio Exterior, Vol. 56, Núm.1, Enero de 2006. Pág. 25

<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/86/2/Salama.pdf> consultado 22.07.2010

⁴⁴¹ Petras, James y Veltmeyer, Henry: “Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.”, Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 166

Dussel Peters, Enrique: “Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.”, UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 53

⁴⁴² Dussel Peters, Enrique: “Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.”, UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 53

⁴⁴³ Petras, James y Veltmeyer, Henry: “Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.”, Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 167-168

Piñón Antillon, Rosa María: “La nueva estrategia de desarrollo: el comercio exterior de México.”, en: Galeana, Patricia (Compiladora): “Relaciones de México: América Latina, América del Norte y la Unión Europea.”, Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, UNAM, 1997, México, D.F. Pág. 74

⁴⁴⁴ Petras, James y Veltmeyer, Henry: “Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.”, Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 167

financiero y agricultor, como también ciertas modificaciones constitucionales, con respecto al permiso de la compra y venta de tierras por parte de los extranjeros.⁴⁴⁵

La negociación de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, fue uno de los pasos más importantes de la política económica de liberalización, implementada por el gobierno de Salinas de Gortari.⁴⁴⁶ Cabe señalar, que para la finalización de las negociaciones del TLCAN, se tuvieron que hacer nuevas enmiendas a la Ley de Inversión Extranjera Mexicana (LIE) en el año de 1993, un año antes de que el Tratado entrara en vigor.⁴⁴⁷ La Ley de Inversión Extranjera, había reservado en su artículo 5 varias actividades para el Estado, destacando entre ellas los sectores petroleros, de energía y de gas, entre otros más; y estipulaba que las inversiones extranjeras mayores al 49% de propiedad deberían de ser registradas ante el Registro Nacional de Inversión Extranjera (RNIE), instrumento llevado por la Secretaría de Economía.⁴⁴⁸ Las modificaciones principales que se realizaron a la LIE, se basaron en permitirle un mayor acceso a los inversionistas extranjeros, permitiéndoles acceso a sectores anteriormente reservados para los inversionistas mexicanos o para el Estado, cabe mencionar que las inversiones extranjeras pueden verse limitadas por medio de la “participación máxima” permitida que puede ser del 10%, del 25% o hasta del 49% dependiendo de los sectores en los que se invierte, así como también se estipuló que las inversiones extranjeras no recibirán ningún trato inferior que las inversiones mexicanas.⁴⁴⁹ Posteriormente durante el gobierno de Zedillo se efectuaron varios cambios a la Ley de Inversión Extranjera, ya que en 1998 se abrieron nuevos sectores antes reservados para los mexicanos a las inversiones extranjeras como por ejemplo, por medio del otorgamiento de permisos especiales para la

⁴⁴⁵ Petras, James y Veltmeyer, Henry: “Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.”, Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 169-171

Sánchez Gómez, Narciso: “Las inversiones extranjeras en México.”, Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 70

⁴⁴⁶ Del Alizal, Laura, “Análisis e Informaciones. Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea”, Fundación Konrad-Adenauer-Stiftung, Río de Janeiro, Septiembre 2002. Pág. 9

Sánchez Gómez, Narciso: “Las inversiones extranjeras en México.”, Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 70

⁴⁴⁷ Sánchez Gómez, Narciso: “Las inversiones extranjeras en México.”, Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 70-71

⁴⁴⁸ Romo Rico, Daniel y Ibarra Puig, Vidal: “La inversión extranjera directa en México: el caso del sector energético.”, Revista Comercio Exterior, Vol. 59, Núm 12, Diciembre de 2009. Pág. 996

http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/133/4/994_Romo_Ibarra.pdf consultado el 28.07.2010

Petras, James y Veltmeyer, Henry: “Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.”, Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 167

⁴⁴⁹ Sánchez Gómez, Narciso: “Las inversiones extranjeras en México.”, Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 56-57

Dussel Peters, Enrique: “Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventas. Una perspectiva macro, meso y micro.”, UNAM, México, D.F., 2003. Pág. 60

participación en el sector de las carreteras y en el de las telecomunicaciones, además también se presentaron modificaciones en el sector financiero, permitiéndoles invertir un 100% en la banca nacional.⁴⁵⁰ En 1999 se presentaron nuevamente modificaciones en los porcentajes de participación o de propiedad de las inversiones extranjeras, ya que le permitieron una participación del 100% en sectores en los cuales antes sólo se admitía una participación del 49%, siendo algunos de estos sectores: el sector automotriz, el sector de servicios de conmutación y de videotextos, el sector de construcción de viviendas y el sector de transporte terrestre, además estos sectores quedaron exentos de solicitar la aprobación de la CNIE (Comisión Nacional de Inversión Extranjera).⁴⁵¹

Estas modificaciones, le han permitido a México atraer una mayor gama de inversiones, las cuales se vieron incrementadas por medio de la entrada en vigor del TLCAN, ya que dicho tratado le ofrecía a las empresas norteamericanas y canadienses la posibilidad de establecer su producción en México, utilizándolo como una “plataforma” para la exportación.⁴⁵² Las ventajas que las empresas transnacionales suelen tener, al desplazar su producción a México, son las de producir los bienes a un menor precio, reexportándolos a sus países sin tener que pagar aranceles o pagando un arancel mucho más bajo; como por ejemplo se ha presentado en el norte de México, por medio de las denominadas maquilas, dedicadas al ensamblaje de bienes y el sector de componentes electrónicos en Jalisco.⁴⁵³

Como se ha podido apreciar, el gobierno de Zedillo se dedicó a extender los derechos de acceso a los inversionistas extranjeros, ya que les permitió acceso a los sectores anteriormente reservados para los inversionistas mexicanos por medio de permisos especiales, permitiéndoles acceso a los sectores de telecomunicaciones, las carreteras y a nuevos sectores estatales como los puertos y los aeropuertos.⁴⁵⁴ Asimismo, Zedillo siguió con las reformas liberales al tratar de fomentar el comercio exterior y las inversiones extranjeras, por medio de la firma de una gran gama de Tratados de Libre Comercio,

⁴⁵⁰ Sánchez Gómez, Narciso: “Las inversiones extranjeras en México.”, Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 18 y 56

Petras, James y Veltmeyer, Henry: “Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.”, Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 176

⁴⁵¹ Sánchez Gómez, Narciso: “Las inversiones extranjeras en México.”, Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 63-64

⁴⁵² Katz, Isaac: “La inversión extranjera directa de la Unión Europea en México.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 105

⁴⁵³ Petras, James y Veltmeyer, Henry: “Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.”, Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 178-179

⁴⁵⁴ Ibid. Pág. 175-176

culminando con el Acuerdo firmado con la Unión Europea en 2000, que representaba el segundo socio más importante de México.⁴⁵⁵

No sólo se presentaron incrementos en las inversiones norteamericanas, sino que también se presentaron nuevas inversiones asiáticas y europeas en sectores de gran exportación, como lo son el sector electrónico, automovilístico, energético, textil, minero y comercial tanto de mayoreo como de menudeo, entre otros sectores.⁴⁵⁶

La firma del Tratado con los Estados Unidos y Canadá, no sólo le permitió a México atraer más flujos de inversión extranjera, sino que también fungió como un incentivo para la negociación de un Tratado de Libre Comercio con la UE, ya que para los inversionistas europeos situados en México, el TLCAN representaba una gran desventaja, ya que las inversiones provenientes de Estados Unidos y Canadá tenían un acceso más favorable.⁴⁵⁷

Por lo cual, estas empresas deseaban poder contar con las mismas condiciones de acceso que estos países para no verse desplazados del mercado mexicano.⁴⁵⁸

A mitades de los noventas, las inversiones europeas presentaron un incremento, lo cual se podría atribuir a los cambios de la política económica de México, a los cambios en las

⁴⁵⁵ Petras, James y Veltmeyer, Henry: "Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.", Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 176

De Witte, Roos y Pérez Rocha L., Manuel: "Hacia un diálogo social para el Acuerdo Global entre México y la Unión Europea.", en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: "México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.", ITAM, junio 2000. Pág. 84

Schwertner, Alexander: "Das Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Mexiko. Ein Abkommen im Spannungsfeld politischer und ökonomischer Interessen.", VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken, 2008. Pág. 46

De Mateo Venturini, Fernando y López Hoher, Ángel: "The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.", en: Morales Pérez, Eduardo: "Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.", Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 189

⁴⁵⁶ Alba Vega, Carlos y Labezeé, Pascal: "Inversión extranjera directa en México, comportamientos empresariales y políticas gubernamentales.," en: Torres, Blanca y Vega, Gustavo (coords.): "Relaciones Internacionales." (Los grandes problemas de México, vol. XII), El Colegio de México, México, D.F., 2010. Pág. 292-293 y 295-296

<http://2010.colmex.mx/16tomos/XII.pdf> consultado el 14.02.2012

⁴⁵⁷ Szymanski, Marcela: "El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.", en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): "México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.", Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 16

Pérez-Rocha Loyo, Manuel: "El Acuerdo Global: promesas incumplidas.", en: Piñón Antillón, Rosa María: "El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.", UNAM, México, D.F., 2005. Pág. 107

Zabludovsky, Jaime y Antebi, Karen N.: "La ventana europea El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.", en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: "El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1: México y el Mundo.", Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2004. Pág. 259

⁴⁵⁸ Sanahuja, José Antonio: "Trade, Politics, and Democratization: The 1997 Global Agreement between the European Union and Mexico.", Journal Of Interamerican Studies and World Affairs, Vol. 42, No. 2, Special Issue: The European Union and Latin America: Changing Relations. (Summer, 2000). Pág. 44

Luna Calderón, José Manuel: "Los acuerdos de la Unión Europea con México y Chile. Impactos sobre el TLCAN y el proceso de integración de América Latina.", en: Piñón Antillón, Rosa María: "El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.", ECSA México, Proyecto Jean Monnet, Comisión Europea, Fundación Friedrich Ebert, DGAPA, UNAM, México, D.F., 2005. Pág. 263-265

estrategias empresariales europeas, como también a la firma del TLCUEM, ya que este le podría permitir a los países europeos desplazar su producción a México y probablemente obtener acceso preferencial al mercado norteamericano, siempre y cuando se cumplieran con las reglas de origen establecidas en el TLCAN.⁴⁵⁹ Además, en esa época apareció un nuevo inversionista europeo, es decir surgieron las inversiones españolas en México, destacando su participación en el sector bancario, de telecomunicaciones y de turismo.⁴⁶⁰ Cabe mencionar, que las inversiones españolas que han destacado se han presentado debido a la compra del Grupo Serfín, por medio del banco Santander y la adquisición del Grupo Financiero Bancomer, por el Banco Bilbao Vizcaya-Argentaria en el año 2000.⁴⁶¹ Los principales flujos de inversión europea, durante el año 1994 y 2000, fueron aportados por un número reducido de países, siendo éstos Holanda, el Reino Unido, Alemania y España, concentrándose en el sector manufacturero, el sector de servicios financieros y el de comercio, como también se presentaron en pocas regiones, dirigiéndose principalmente al “Distrito Federal (D.F.), a Jalisco, al Estado de México y a Nuevo León”, lo que podría incrementar la desigualdad social y de desarrollo.⁴⁶²

En el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México, ambas partes se comprometieron a eliminar las posibles restricciones legales con respecto al acceso de las inversiones extranjeras, como también con respecto a los pagos relacionados a éstas.⁴⁶³ El sector de los servicios se ha tratado a parte, ya que este se liberalizaría a partir de la firma del TLCUEM progresivamente en un plazo de 10 años. En el caso de México, el acceso de las inversiones hacia México tenía una gran amplitud, exceptuando el acceso a los sectores que se encuentran únicamente reservados al Estado por medio del artículo 5 de su

⁴⁵⁹ Amann, Edmund y Vodusek, Ziga: “Capítulo1. Sinopsis: tendencias y principales hallazgos.”, en: Vodusek, Ziga: “Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos.”, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., 2002. Pág. 4

⁴⁶⁰ Ibid. Pág. 10 y 12

⁴⁶¹ Katz, Isaac: “La inversión extranjera directa de la Unión Europea en México.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 107-108

Calderón Hoffmann, Álvaro: “Capítulo2. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: una evaluación al comienzo del nuevo milenio.”, en: Vodusek, Ziga: “Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos.”, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., 2002. Pág. 33

⁴⁶² Katz, Isaac: “La inversión extranjera directa de la Unión Europea en México.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 107-108 y 130

⁴⁶³ De Mateo Venturini, Fernando y López Hoher, Ángel: “The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F., 2003. Pág. 224

Katz, Isaac: “La inversión extranjera directa de la Unión Europea en México.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 130

LIE, como lo son el sector petrolero, el de electricidad y el de gas, entre otros.⁴⁶⁴ México ha desarrollado Acuerdos Bilaterales de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI), firmados con 15 miembros de la Unión Europea, teniendo como objetivo el reforzar las estipulaciones del Tratado, como también darles una mayor seguridad a los inversionistas extranjeros y promover el flujo de las inversiones.⁴⁶⁵

Después de la entrada en vigor del TLCUEM las inversiones presentaron un incremento, pasando de 19.2% en el 2000 a un 34,7% en 2009, manteniendo la posición de la UE como segundo proveedor de inversiones extranjeras de México, después de las inversiones estadounidenses.⁴⁶⁶ Las inversiones europeas han presentado nuevos incrementos; pero las inversiones estadounidenses siguen manteniéndose como la principal fuente de recursos para México.⁴⁶⁷ Esto probablemente se debe a la cercanía de los Estados Unidos a México, ya que la distancia entre México y la Unión Europea siempre podrá representar un factor negativo tanto para las inversiones, como para el comercio entre ambas partes.⁴⁶⁸ Además, la UE tiende a dirigir sus inversiones hacia los mismos países europeos o a los países cercanos con los que tiene algún acuerdo preferencial y que le pueden ofrecer a parte de su cercanía los mismos beneficios que México con respecto a una mano de obra barata, una reducción en los costos arancelarios, como también bajos costos de los insumos y materiales.⁴⁶⁹ Además, como se ha mencionado la cercanía a estos países le permite a la UE reducir sus costos de transporte, como también tener un mayor conocimiento de los

⁴⁶⁴ Katz, Isaac: “La inversión extranjera directa de la Unión Europea en México.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 130

Romo Rico, Daniel y Ibarra Puig, Vidal: “La inversión extranjera directa en México: el caso del sector energético.”, Revista Comercio Exterior, Vol. 59, Núm 12, Diciembre de 2009. Pág. 996

http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/133/4/994_Romo_Ibarra.pdf consultado el 28.07.2010

⁴⁶⁵ Sánchez Gómez, Narciso: “Las inversiones extranjeras en México.”, Editorial Porrúa, México, D.F., 2003. Pág. 112 y 113

Katz, Isaac: “La inversión extranjera directa de la Unión Europea en México.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, junio 2000. Pág. 131

Secretaría de Economía <http://www.economia.gob.mx/sub/es/economia/p-APPRI-suscritos/> consultado el 02.11.2011

⁴⁶⁶ Pérez Llanas, Cuauhtémoc Vladimir y Pérez Rodríguez, Teresa del Socorro: “Análisis preliminar del Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México.”, en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): “Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 495

⁴⁶⁷ Ibid. Pág. 496-497

⁴⁶⁸ De la Mora S., Luz María: “La inversión y el intercambio comercial entre México y la Unión Europea: los retos de la competitividad para el acceso a nuevos mercados.”, en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): “Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 429

⁴⁶⁹ Peña Guerrero, Roberto: “Fortaleza y debilidades de las negociaciones México-Unión Europea: diez años del Acuerdo Global.”, en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): “Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 81 y 82

mercados europeos cercanos. A pesar de la distancia entre México y la UE, el acceso al mercado mexicano le ha permitido grandes ventajas, ya que por la firma de un sin número de tratados de libre comercio, la UE podría exportar sus productos de manera preferencial hacia varios países del continente americano.⁴⁷⁰

A pesar de los incrementos que se han presentado en los flujos de inversión europea, no se ha logrado que estas dejen de concentrarse en sólo cuatro economías: España, los Países Bajos, el Reino Unido y Alemania.⁴⁷¹ Cabe resaltar, que han habido ciertas modificaciones, convirtiéndose España en el principal inversionista, mientras que las inversiones de los otros tres países se han visto reducidas.⁴⁷² Lo que llama la atención es que las inversiones alemanas hayan llegado al cuarto lugar con un 5% de su participación, ya que éstas eran anteriormente las más importantes para México.⁴⁷³ Asimismo, tampoco se ha logrado la deseada diversificación con respecto a la ubicación geográfica de las inversiones extranjeras situadas en México, manteniéndose concentradas en un limitado número de zonas urbanas, las cuales son “el D.F., Jalisco, el Estado de México, Nuevo León Michoacán y Puebla”.⁴⁷⁴

Las inversiones extranjeras han traído consigo varios beneficios, como por ejemplo han logrado cierto incremento del PIB por medio del aumento de las exportaciones mexicanas, han aportado nuevos flujos de capital extranjero, han logrado cierta modernización de las empresas, de la producción y de la distribución, como también han capacitado en cierta medida al personal de las empresas transnacionales y les han proporcionado mejores salarios, lamentablemente estos beneficios no se han difundido hacia toda la economía, ya que éstos sólo se presentan en un número reducido de empresas y de sectores, es decir en los sectores en los que se invierte.⁴⁷⁵ Lamentablemente, esto además de no lograr una

⁴⁷⁰ Szymanski, Marcela: “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea. El Acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F., 2002. Pág. 11

Barber, Simon: “Transatlantischer Interregionalismus. Eine Analyse der EU-NAFTA-Beziehungen aus europäischer Perspektive.”, VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken, 2007. Pág. 75

⁴⁷¹ Pérez Llanas, Cuauhtémoc Vladimir y Pérez Rodríguez, Teresa del Socorro: “Análisis preliminar del Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México.”, en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): “Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 495-496

⁴⁷² Ibid. Pág. 496

⁴⁷³ De la Mora S., Luz María: “La inversión y el intercambio comercial entre México y la Unión Europea: los retos de la competitividad para el acceso a nuevos mercados.”, en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): “Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 429

⁴⁷⁴ Ibid. Pág. 430

⁴⁷⁵ Dussel Peters, Enrique: “La inversión extranjera en México.”, CEPAL-ONU, Chile, octubre 2000. Pág. 67-68 y 71

<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/9/5579/lc11414e.pdf> consultado 29.08.2010

mejoría en toda la economía mexicana, ha aumentado las desigualdades sociales y económicas del país, por consiguiente se han incrementado la pobreza y la criminalidad, además de no lograrse la creación de nuevos empleos, efectos que unificados a la actual crisis financiera mundial podrían tener un impacto negativo sobre los flujos de inversión, y por consecuencia podría fomentar la descapitalización del país y la entrada a un círculo vicioso como se presentó durante la crisis de 1994-1995, reflejándose el empeoramiento de la economía del país, creando una devaluación de su moneda, incrementando la desigualdad social y la falta de recursos para el financiamiento del desarrollo.⁴⁷⁶ Esto podría desembocar en una nueva ola de medidas proteccionistas, que podría presentarse por medio de ciertas medidas de salvaguarda, permitidas por el TLCUEM, cabe mencionar que estas medidas sólo se podrían dar por un lapso máximo de 6 meses, pero en la economía actual esto también podría traerle al país en vías de desarrollo ciertas sanciones por la falta de cumplimiento de las estipulaciones del mismo tratado o de las estipulaciones de los acuerdos multilaterales a los que México se ha incorporado.

Asimismo, no sólo para las inversiones europeas, sino que también para las norteamericanas, México se ha convertido en un país de suma importancia para instalar sus redes de producción y de distribución, como estrategia contra la creciente competencia china, ya que ésta nación se ha convertido en una fuerte competencia tanto para los Estados Unidos, como también para la Unión Europea y México, desde su incorporación a la OMC en 2001.⁴⁷⁷ No sólo la creciente competencia de China ha afectado el intercambio comercial entre ambas partes, sino que los países latinoamericanos también se han vuelto más competentes.⁴⁷⁸ Además se ha presentado a finales de 2008 una crisis financiera

⁴⁷⁶ Dussel Peters, Enrique: "La inversión extranjera en México.", CEPAL-ONU, Chile, octubre 2000. Pág. 67 y 69-70

<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/9/5579/lcl1414e.pdf> consultado 29.08.2010

Petras, James y Veltmeyer, Henry: "Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.", Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 175

Green, Rosario: "Lecciones de la deuda externa de México de 1973 a 1997. De abundancias y escaseces.", Fundación Colosio A.C., Fondo de Cultura Económica, México, D.F., 1998. Pág. 362-365

⁴⁷⁷ Dussel Peters, Enrique: "La inversión extranjera en México.", CEPAL-ONU, Chile, octubre 2000. Pág. 71
<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/9/5579/lcl1414e.pdf> consultado 29.08.2010

Ruiz Sandoval, Erika: "México y la Unión Europea en 2010: Bodas de hojalata y un futuro incierto.", en: Torres, Blanca y Vega, Gustavo (coords.): "Relaciones Internacionales." (Los grandes problemas de México, vol. XII), El Colegio de México, México, D.F., 2010. Pág. 511

<http://2010.colmex.mx/16tomos/XII.pdf> consultado el 16.02.2012

⁴⁷⁸ Umberetagoyna Pimentel, Gabriela: "El comercio y la inversión a diez años de la entrada en vigor del Acuerdo Global entre México y la Unión Europea.", en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): "Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.", UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 455

mundial, que ha afectado en cierto modo las inversiones extranjeras como también el comercio entre las partes, pero este impacto al parecer no ha sido tan grande.⁴⁷⁹

⁴⁷⁹ Pérez Llanas, Cuauhtémoc Vladimir y Pérez Rodríguez, Teresa del Socorro: “Análisis preliminar del Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México.”, en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): “Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 495

II. Conclusión

Cuando se escucha hablar de un tratado de libre comercio, por lo general se asume que este sólo traería ganancias y beneficios para sus integrantes, por medio de la liberalización del comercio y de la inversión extranjera. Cabe mencionar, que la negociación de un tratado de libre comercio es un proceso bastante complejo, ya que no sólo se trata de liberalizar el comercio y el flujo de inversión, sino que ambas partes también tratarán de ver por sus intereses al tratar de proteger su propio desarrollo económico. Además, se llega a olvidar que dentro del mismo tratado existen varias maneras de seguir protegiendo la propia industria, por medio de elementos negociados como por ejemplo: las normas de origen, las normas técnicas, las medidas sanitarias y fitosanitarias, entre otras barreras no arancelarias. Por lo general, ambas partes tratan de quedar en mutuo acuerdo con respecto a estas estipulaciones, poniendo mayor énfasis en las reglas de origen, ya que estas no sólo tratarán de proteger al mercado del área de libre comercio en contra de las exportaciones de terceros países, sino que también pueden verse como un método proteccionista para la propia industria; pero las reglas de origen también podrán ser un incentivo para los países integrantes de tratar de mejorar su producción, enfocándose en el consumo de bienes originarios para su producción, lo cual podría fomentar el desarrollo de la economía dentro de la región del tratado de libre comercio. Las demás medidas, por lo general se basan en las leyes propias de los países integrantes del TLC, quedando en el entendido de que ambas partes harán su mejor esfuerzo por mantener a sus socios informados sobre cualquier cambio que se presente con respecto a estas medidas, para evitar que el comercio entre las partes se vea afectado. Cada una de las partes podrá mantener el derecho de usar medidas de salvaguarda, es decir proteger su industria por medio de la cancelación de los beneficios, siempre y cuando existan medidas que puedan afectar o amenazar de daño al país.

Asimismo, se puede decir que no sólo existen ciertas limitantes dentro del mismo Tratado sino que también en el ámbito económico y político de cada uno de los países pueden haber ciertas complicaciones para el libre intercambio, debido a que cada país tiene sus propias leyes y su propia política comercial. En la actualidad las relaciones se han visto interrelacionadas por la nueva política mundial, es decir por la nueva política económica que es denominada globalización, que ha movido a varias economías a la apertura comercial, como lo ha sido el caso de las economías latinoamericanas. Estas economías modificaron su política económica proteccionista de los años ochenta para apegarse al

nuevo modelo de liberalización comercial, el cual se basa en la ideología del mercado libre, la cual supone que las relaciones comerciales se darían de manera libre sin tener que ser controladas por las instancias gubernamentales, permitiéndole a las economías a desarrollarse en las actividades en las que tengan ciertas ventajas competitivas, dejando que los intercambios comerciales se den armónicamente; sin embargo se puede presentar la situación en la que el comercio no actúe como se estipula en dicha ideología, dejando el intercambio comercial en manos de la economía más fuerte.⁴⁸⁰

Más no obstante, esta ideología ha olvidado que antes de que los países desarrollados de la actualidad hayan logrado su fuerte crecimiento, eran economías proteccionistas durante épocas pasadas, abriéndose al mercado internacional sólo en el momento en que su economía tuviera la fuerza y las ventajas competitivas necesarias para poder mantener su desarrollo.⁴⁸¹ Por lo que, se podría decir que el neoliberalismo latinoamericano se presentó demasiado rápido, abriendo el mercado latinoamericano a una fuerte competencia, mientras que estas regiones todavía no habían alcanzado el desarrollo necesario para poder competir con las industrias desarrolladas. Esta debilidad puede deberse a un sin número de factores como lo podrían ser: la falta de conocimientos administrativos por parte de los gobiernos de estos países, el fuerte endeudamiento de estas economías, la mala gestión de los recursos públicos, la mala planeación de programas de desarrollo, como también la falta de conocimientos tecnológicos, entre otras razones.⁴⁸² La duda sería, si las economías latinoamericanas podrán salir en un futuro de su estancamiento económico y su fuerte endeudamiento por medio de las medidas de apertura que se han llevado a cabo en las últimas décadas, o si estas economías tendrían que regresar a su proteccionismo y si esto sería posible en un mundo globalizado.

Todo esto ha fomentado, que las naciones en vías de desarrollo, como lo es el caso de México, han tratado de abrir su comercio lo más rápido posible, para poder lograr cierto desarrollo económico por medio del incremento en los intercambios comerciales y en los flujos de inversión. Cabe mencionar, que al dedicarse a la apertura comercial, por medio

⁴⁸⁰ Aguirre Reveles, Rodolfo; Arroyo Picard, Alberto y Pérez Rocha-Loyo, Manuel: "Efectos económicos de siete años del Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México.", en: Villarreal, Jorge (Coordinador): "Balance del Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: a 8 años de su entrada en vigor.", Oficina Regional para México, Centroamérica y el Caribe de la Heinrich Böll Stiftung, México, D.F., 2008. Pág. 6
www.rmalc.org.mx/documentos/libros/libro%20EU-boell.pdf consultado 29.11.2009

⁴⁸¹ Chang Ha-Joon: "Why Developing Countries Need Tariffs? How WTO NAMA Negotiations Could Deny Developing Countries' Right to a Future.", South Centre, Ginebra 2005. Pág. 8-10
<http://www.uneca.org/atpc/documents/WhyDevCountriesNeedTariffsNew.pdf> consultado 29.08.2010

⁴⁸² Gil Villegas, Francisco: "México y Europa: una relación centenaria que trasciende la economía y el comercio.", en: Torres, Blanca y Vega, Gustavo (coords.): "Relaciones Internacionales." (Los grandes problemas de México, vol. XII), El Colegio de México, México, D.F., 2010. Pág. 470
<http://2010.colmex.mx/16tomos/XII.pdf> consultado el 15.02.2012

de la baja de los aranceles, las economías en vías de desarrollo no han contemplado que esta reducción, ha implicado también una reducción en la recaudación de recursos públicos, los cuales estos gobiernos podrían invertir en el desarrollo económico de su país.⁴⁸³ Asimismo, la implementación de la nueva política económica, llevó a México a firmar una gran variedad de tratados de libre comercio, con varios países, destacando entre estos el primer tratado firmado en 1994 con los Estados Unidos y Canadá, así como también el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea. Cabe destacar, que el TLCAN ha sido el acuerdo más importante y más conocido entre los acuerdos firmados por México, esto se debe a que los Estados Unidos ha sido desde hace mucho tiempo el primer socio económico de México. La negociación de un nuevo acuerdo con la UE en el año 2000, fue de gran importancia para México debido a que Europa es su segundo socio comercial, aunque el intercambio comercial entre las partes es bastante reducido. A pesar de que este tratado tiene más de una década de haber entrado en vigor, sigue siendo algo desconocido para la misma población mexicana, como también para la europea, por lo que ha sido interesante observar cuales son algunos de los aspectos principales del Acuerdo, como también algunos de los puntos que pueden frenar la decisión de comerciar o de invertir en alguna de las partes, como por ejemplo las reglas de origen; que pueden ser un elemento que afecte al comercio entre las partes, ya que si estas no se cumplen se tendrán que pagar los mismos aranceles que antes, lo que hace menos atractivo exportar o importar insumos de una nación lejana, ya que estos se podrían obtener en condiciones más económicas de un país cercano.

Con respecto al intercambio comercial entre la Unión Europea y México, se puede decir que este ha llegado a presentar ciertos incrementos a partir de la firma del TLCUEM, como también las inversiones extranjeras se han visto incrementadas. En el caso de los incrementos del intercambio comercial, también se ha podido apreciar, que las importaciones han seguido siendo más altas que las exportaciones, por lo que el déficit con esta región sigue existiendo y hasta se ha visto incrementado. Se podría decir que el incremento en el intercambio comercial se ha presentado por medio del comercio intrafirma, pero el comercio entre ambas partes sigue siendo bastante reducido. Esto se le podría atribuir al bajo conocimiento de los mercados, por ambas partes, ya que estas tienden a dedicar la mayor parte de su comercio a las economías cercanas, es decir México tiende a dirigir la mayor parte de su comercio a los Estados Unidos, mientras que

⁴⁸³ Chang Ha-Joon: "Why Developing Countries Need Tariffs? How WTO NAMA Negotiations Could Deny Developing Countries' Right to a Future.", South Centre, Ginebra 2005. Pág. 18
<http://www.uneca.org/atpc/documents/WhyDevCountriesNeedTariffsNew.pdf> consultado 29.08.2010

la UE dedica su mayor parte del comercio a los mismos países europeos o a los países más cercanos. La lejanía entre ambas regiones también podría tener un efecto negativo sobre el intercambio comercial, ya que esto implica mayores costos de transportación y de comunicación. A pesar de que México ha sido el primer país latinoamericano en firmar un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, esto no le ha otorgado grandes beneficios, ya que la competencia entre los países latinoamericanos se ha visto incrementada, ya sea por medio de la firma de un tratado de libre comercio con la UE, como lo han firmado: Chile, Centro América, Colombia y Perú, o por medio de un aumento en su propia competitividad, como ha sido el caso de Brasil, quién a pesar de no contar con un tratado de libre comercio se ha convertido en el primer socio latinoamericano de Europa.⁴⁸⁴

A pesar de que existen programas de apoyo por parte del gobierno mexicano, los cuales son el PROTLCUEM (Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio) y PIAPYME (Programa Integral de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa), que tienen la finalidad de ayudar a promover la relación entre ambas partes, no se ha logrado la difusión necesaria para llamar la atención de las empresas mexicanas para que se dediquen a la exportación de sus bienes hacia la UE, esto se podría deber a los altos costos de transporte y de comunicación, a la falta de eficiencia y productividad de las empresas mexicanas para poder cumplir con las obligaciones del tratado en materia de reglas de origen, normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias.⁴⁸⁵ Por lo que, las empresas mexicanas se ven en la gran tarea de mejorar su productividad y eficiencia, como también sus conocimientos con respecto a las estipulaciones de origen y técnicas que sean necesarias para poder acceder y competir en el mercado europeo, como lo plantea Rozo a continuación: “Los productores mexicanos tendrán que hacer grandes esfuerzos de producción y de comercialización para que este instrumento sirva a los propósitos de

⁴⁸⁴ Ruiz Sandoval, Erika: “México y la Unión Europea en 2010: Bodas de hojalata y un futuro incierto.”; en: Torres, Blanca y Vega, Gustavo (coords.): “Relaciones Internacionales.” (Los grandes problemas de México, vol. XII), El Colegio de México, México, D.F., 2010. Pág. 503

<http://2010.colmex.mx/16tomos/XII.pdf> consultado el 16.02.2012

Leycegui Gardoqui, Beatriz: “Un balance del TLCUEM a sus diez años.”, en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): “Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 408

Umberetagoyna Pimentel, Gabriela: “El comercio y la inversión a diez años de la entrada en vigor del Acuerdo Global entre México y la Unión Europea.”, en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): “Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 455

⁴⁸⁵ Leycegui Gardoqui, Beatriz: “Un balance del TLCUEM a sus diez años.”, en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): “Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.”, UNAM, México, D.F., 2010. Pág. 409-410

fortalecer la estructura interna de la economía nacional y la diversificación que se pretende en las relaciones comerciales con el exterior.”⁴⁸⁶

Con respecto a los flujos de inversión se puede decir que estos también se han visto incrementados, pero no han logrado la diversificación deseada por el gobierno mexicano, ya que se sigue concentrando en un número limitado de sectores, siendo estos los más dinámicos, como también se han concentrado en un reducido número de regiones o ciudades. En relación, a la posibilidad de aumentar las inversiones, sería interesante que los gobiernos de los países receptores pudieran estipular que los inversionistas tuvieran que reinvertir un cierto porcentaje de sus ganancias nuevamente en la empresa o en algún otro sector, para evitar la fuga de capital de los países receptores y así también lograr una cierta continuidad de los flujos de IED.⁴⁸⁷ Cabe mencionar, que esto no concordaría con la ideología del neoliberalismo implementado en las economías latinoamericanas y hasta se podría ver como una intervención del estado en la propia decisión de la misma empresa de qué hacer con su ganancia. Esto podría crear ciertos conflictos con los inversionistas y hasta se podría convertir en un factor negativo para la atracción de las inversiones extranjeras. Además, esto estaría en contra de lo que las partes han acordado en el mismo TLCUEM, de no implementar medidas más restrictivas que las que se encontraban estipuladas en sus propias leyes a la fecha de la entrada en vigor del mismo Tratado.

En lo que respecta al Acuerdo Global firmado con la Unión Europea, este acuerdo no sólo cuenta con un tratado de libre comercio, sino que también cuenta con otros dos temas relevantes, resaltando el tema de la cooperación, el cual podría ser uno de los puntos más importantes de la relación, ya que este le permitiría a México obtener apoyo económico, como también el apoyo intelectual por parte de la Unión Europea. Se puede imaginar que la Unión Europea ha establecido el ámbito de la cooperación con el fin de hacer de México un socio mucho más competente, siguiendo la misma ideología con la que han formado la Unión Europea, que propone un bienestar total para mejorar la relación y así beneficiarse del desarrollo económico de México, al convertirse en un socio más competente. Asimismo, existiría la posibilidad de que la cooperación se podría ver limitada, ya que la mayoría de los proyectos deben de ser cofinanciados, es decir tanto la UE como México deberán de aportar el dinero en cantidades iguales, viéndose México en

⁴⁸⁶ Rozo, Carlos A.: “El TLCUEM: evaluación de resultados económicos.”, UNAM, México, D.F., Marzo 2004. Pág. 22

http://www.rmalc.org.mx/tratados/ue/documentos/Rozo_Evaluacion_TLCUEM_Marzo2004.pdf consultado 26.06.2010

⁴⁸⁷ Petras, James y Veltmeyer, Henry: “Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.”, Editorial Lumen, México, D.F., 2007. Pág. 250

la limitante de no poseer los recursos necesarios para el proyecto o de verse obligado a solicitar nuevos préstamos para poder aportar su parte, aumentando así su deuda externa. Además, para que el ámbito de cooperación le permita a México un desarrollo económico, político y social, esto sólo se podría dar siempre y cuando este país logre desarrollar un programa para el desarrollo bien fundamentado, que tome en cuenta tanto las debilidades, como también los fuertes del mismo país.

Para finalizar hay que tomar en cuenta que la situación económica actual de México podrá afectar al comercio exterior entre la Unión Europea y México. También hay que observar que los conflictos actuales con respecto al narcotráfico y a la creciente criminalidad que se está viviendo en México, pueden convertirse en elementos disuasivos para el intercambio comercial entre ambas partes, como también para los flujos de las inversiones europeas. Otro elemento que podría afectar al comercio y a las inversiones entre ambas partes podría ser la crisis financiera mundial, que se ha desarrollado a finales de 2008, la cual ha afectado a todo el mundo, incrementando así los costos de los productos y servicios, disminuyendo así el flujo de recursos de cada uno de los países del mundo, ya que dicha crisis no sólo ha afectado a los países en vías de desarrollo, sino que también a los países desarrollados como por ejemplo a los Estados Unidos de América, como también a los países europeos. México no sólo se ha visto afectado por todas las situaciones anteriormente mencionadas, sino que también por la situación de salubridad que se presentó en mayo de 2009, la que se debió al brote de una nueva variante de la influenza denominada gripe porcina o gripe A (H1N1). Este brote se ha presentado principalmente en México y se expandió en todo el mundo, causando alerta entre la población mundial debido a la alta tasa de mortalidad de esta. Esto llevó al gobierno mexicano a tomar algunas medidas de austeridad, lo cual ha tenido ciertos efectos sobre el intercambio económico, como también sobre las inversiones, viéndose afectados algunos sectores, en especial el sector turístico.

Cabe señalar, que el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea sigue siendo un instrumento que puede propiciar el comercio y las inversiones entre ambas partes, lo que se ha podido observar es que al liberar el comercio se deja el comercio en manos de las reglas del mercado libre, lo cual implica que la contraparte más fuerte va a tener la mayoría de los beneficios que le ofrece el TLCUEM. Pero finalmente este Tratado sigue siendo un instrumento que si se tiene la información y la propagación apropiada de los beneficios y de las oportunidades que este Tratado ofrece para el comercio exterior se podrán sacar algunos beneficios para mejorar la economía mexicana. Esto significaría que

dicho Tratado puede suponer algunas ventajas para los empresarios mexicanos para mejorar su situación económica, solamente se podrá alcanzar esta meta si se les proporciona a los empresarios las herramientas y los recursos necesarios para poder beneficiarse del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México.

III. Bibliografía

- Abella Armengol, Gloria (1999): “¿México y la Unión Europea: ¿bilateralidad o contrapeso a Estados Unidos?”, en: Piñón Antillón, Rosa María: “México y la UE frente a los retos del siglo XXI.”, UNAM, México, D.F. Pág. 269-306.
- Aguilar Antuñano, Graciela; Casco Flores, José Andrés y Rosenzweig Pichardo, Andrés (2000): “El Tratado de Libre comercio entre México y la Unión Europea en el sector agroalimentario.”; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: “México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.”, ITAM, México, D.F. Pág. 135-175.
- Aguirre Reveles, Rodolfo; Arroyo Picard, Alberto y Pérez Rocha-Loyo, Manuel (2008): “Efectos económicos de siete años del Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México.”, en: Villarreal, Jorge (Coordinador): “Balance del Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: a 8 años de su entrada en vigor.”, Oficina Regional para México, Centroamérica y el Caribe de la Heinrich Böll Stiftung, México, D.F. www.rmalc.org.mx/documentos/libros/libro%20EU-boell.pdf consultado 29.11.2009
- Alba Vega, Carlos y Labezeé, Pascal (2010): “Inversión extranjera directa en México, comportamientos empresariales y políticas gubernamentales.”; en: Torres, Blanca y Vega, Gustavo (coords.): “Relaciones Internacionales.” (Los grandes problemas de México, vol. XII), El Colegio de México, México, D.F. Pág. 285-338
<http://2010.colmex.mx/ectomos/XII.pdf> consultado 14.02.2012
- Amann, Edmund y Vodusek, Ziga (2002): “Capítulo1. Sinopsis: tendencias y principales Hallazgos.”, en: Vodusek, Ziga “Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos.”, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C. Pág. 1-18.
- Argüelles González, Karen (2002): “Elementos que han promovido la inversión extranjera directa en México.”, Tesis ITAM, México, D.F.
- Armedáriz Etchegaray, Manuel (2003): “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE.”, en: Morales Pérez, Eduardo: “Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense, México, D.F. Pág. 163-178.
- Arrieta Munguía, Judith (2003): “Antecedentes de las Relaciones de México con la Unión Europea en 1975 y 1991.”, en: Morales Pérez, Eduardo (Coordinador): “Las relaciones de México con la Unión Europea, Retos y Oportunidades.”, Colegio Mexiquense. Pág. 233-270.
- Barber, Simon (2007): “Transatlantischer Interregionalismus. Eine Analyse der EU-NAFTA-Beziehungen aus europäischer Perspektive.”, VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken.

- Berlanga, Claudia y Sberro, Stephan (2002): “*La cooperación con la Unión Europea, un instrumento para el desarrollo nacional.*”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “*México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.*”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F. Pág. 47-66.
- Calderón Hoffmann, Álvaro (2002): “*Capítulo 2. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: una evaluación al comienzo del nuevo milenio.*”, en: Vodusek, Ziga: “*Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos.*”, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C. Pág. 19-49.
- Castañeda, Claudia (2005): “*La cooperación para el desarrollo: México y la Unión Europea.*”, en: Piñón Antillón, Rosa María: “*El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.*”, UNAM, México, D.F. Pág. 183-189.
- Chang, Ha-Joon (2005): “*Why Developing Countries Need Tariffs? How WTO NAMA Negotiations Could Deny Developing Countries’ Right to a Future.*” South Centre, Ginebra.
<http://www.uneca.org/atpc/documents/WhyDevCountriesNeedTariffsNew.pdf>
 consultado 29.08.2010
- Cieslik, Thomas (2005): “*La dimensión política del Acuerdo Global: un balance modesto.*”, en Piñón Antillón, Rosa María: “*El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.*”, UNAM, México, d.C. Pág. 121-138.
- Cruz Miramontes, Rodolfo (2003): “*Las relaciones comerciales multilaterales de México y el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.*”, UNAM, México, D.F.
<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=513> consultado 10.10.2011
- Degrelle, Orlane (2002): “*La Cláusula Democrática del Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: ¿Cómo influyen las normas de Derechos Humanos en el Ámbito de las relaciones Internacionales?*”, en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): “*México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.*”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F. Pág. 67-82.
- De la Mora S., Luz María (2010): “*La inversión y el intercambio comercial entre México y la Unión Europea: los retos de la competitividad para el acceso a nuevos mercados.*”, en Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): “*Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.*”, UNAM, México, D.F. Pág. 417-442
- De la Mora Sánchez, Luz María (2010): “*México en el sistema de comercio internacional.*”; en: Torres, Blanca y Vega, Gustavo (coords.): “*Relaciones Internacionales.*” (Los grandes problemas de México, vol. XII), El Colegio de México, México, D.F. Pág. 675-713
<http://2010.colmex.mx/16tomos/XII.pdf> consultado 15.02.2012

- De Mateo Venturini, Fernando y López Hoher, Ángel (2003): "*The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union.*", en: Morales Pérez, Eduardo: "*Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.*", Colegio Mexiquense, México, D.F. Pág. 179-232.
- De Witte, Roos y Pérez Rocha L., Manuel (2000): "*Hacia un diálogo social para el Acuerdo Global entre México y la Unión Europea.*", en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: "*México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.*", ITAM, junio. Pág. 83-98.
- Del Alizal, Laura (2002): "*Análisis e Informaciones. Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea.*", Fundación Konrad-AdenauerStiftung, Rio de Janeiro, septiembre.
- Dussel Peters, Enrique (2000): "*La inversión extranjera en México.*", CEPAL-ONU, Chile.
<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/9/5579/lcl1414e.pdf> consultado 29.08.2010
- Dussel Peters, Enrique; Galindo Paliza, Luis Miguel y Loría Díaz, Eduardo (2003): "*Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.*", UNAM, México D.F.
- Gil Villegas, Francisco (2010): "*México y Europa: una relación centenaria que trasciende la economía y el comercio.*", en: Torres, Blanca y Vega, Gustavo (coords.): "*Relaciones Internacionales.*" (Los grandes problemas de México, vol. XII), El Colegio de México, México, D.F. Pág. 463-488
<http://2010.colmex.mx/16tomos/XII.pdf> consultado el 15.02.2012
- Girón, Alicia; Levy, Noemí (2005): "*México: los bancos que perdimos.*", UNAM, México, D.F.
- Gómez Cavazos, Irma Adriana (2005): "*El Acuerdo Global, un logro para la política exterior de México.*", en: Piñón Antillón, Rosa María: "*El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.*", UNAM, México, D.F. Pág. 67-76.
- González Gálvez, Sergio (2003): "*Aspectos Políticos del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-Unión Europea: Posibilidades y Eventuales Problemas.*", en: Morales Pérez, Eduardo: "*Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades.*", Colegio Mexiquense, México, D.F. Pág. 139-162.
- González Hernández, Adalberto (2000): "*Reglas de origen del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.*"; en Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: "*México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.*", ITAM, México, D.F. Pág. 177-200
- Green, Rosario (1998): "*Lecciones de la deuda externa de México de 1973 a 1997. De abundancias y escaseces.*", Fundación Colosio A.C., Fondo de Cultura Económica, México, D.F.

- Guerra-Borges, Alfredo (2001): "*Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente.*", Revista Comercio Exterior, Septiembre. Pág. 825-832
<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/32/8/guer0901.pdf> consultado 15.07.2010
- Huerta-Goldman, Jorge Alberto (2010): "*Mexico in the WTO and NAFTA. Litigating International Trade Disputes.*", Kluwer Law International BV, The Netherlands.
- Inama, Stefano (2009): "*Rules of Origin in Internacional Trade.*", Cambridge University Press, New York.
- Katz, Isaac (2000): "*La inversión extranjera directa de la Unión Europea en México.*"; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan: "*México-Unión Europea: El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.*", ITAM, México, D.F. Pág. 101-133
- Leycegui Gardoqui, Beatriz (2010): "*Un balance del TLCUEM a sus diez años.*", en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): "*Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.*", UNAM, México, D.F. Pág. 397-415
- López Ayllón, Sergio (2002): "*La solución de controversias en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.*"; en: Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan (Coordinadores): "*México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.*", Instituto Tecnológico Autónomo de México, D.F. Pág. 201-228
- López Ayllón, Sergio: "*Los mecanismos de solución de controversias en el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea.*", en <http://www.bibliojurídica.org/libros/2/749/15.pdf> consultado 20.11.2011
- Luna Calderón, José Manuel (2005): "*Los acuerdos de la Unión Europea con México y Chile. Impactos sobre el TLCAN y el proceso de integración de América Latina.*", en: Piñón Antillón, Rosa María: "*El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.*", ECSA México, Proyecto Jean Monnet, Comisión Europea, Fundación Friedrich Ebert, DGAPA, UNAM, México, D.F. Pág. 241-270
- Mendoza Cota, Jorge Eduardo (2007): "*Apertura, gasto público y convergencia en América Latina: un análisis econométrico espacial.*", Revista Comercio Exterior, Vol. 57, Núm. 9, Septiembre. Pág.705-717
http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/107/1/Mendoza_sept_2007.pdf consultado 27.07.2010
- Monge, Reynaldo: "*Reglas de origen en el comercio internacional.*", www.comex.go.cr/conferencias/Conferencia/REGLAS%20ORIGEN%20COMERCIO%20INTERNACIONAL1995.pdf consultado el 05.11.2011

- Moran, Theodore H.(2000): *“Inversión extranjera directa y desarrollo. Nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición.”*, Oxford University Press.
- Organización Mundial de Comercio (2010): *“Los resultados de la Ronda de Uruguay de Negociaciones Multilaterales.”*, Ginebra.
- Ortega Mondragón, Lorena (2004): *“El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM).”*, Tesis UDLA: Universidad de las Américas Puebla, México, Puebla.
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lri/ortega_m_l/ consultado 19.10.2009
- Peña Guerrero, Roberto (2010): *“Fortaleza y debilidades de las negociaciones México-Unión Europea: diez años del Acuerdo Global.”*, en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): *“Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.”*, UNAM, México, D.F. Pág.77-105
- Pérez Llanas, Cuauhtémoc Vladimir y Pérez Rodríguez, Teresa del Socorro (2010): *“Análisis preliminar del Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México.”*, en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): *“Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.”*, UNAM, México, D.F. Pág. 485-501
- Pérez-Rocha Loyo, Manuel (2005): *“El Acuerdo Global: promesas incumplidas.”*, en: Piñón Antillón, Rosa María: *“El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.”*, UNAM, México, D.F. Pág. 105-118.
- Petras, James y Veltmeyer, Henry (2007): *“Juicio a las Multinacionales. Inversión Extranjera e Imperialismo.”*, Editorial Lumen, México, D.F.
- Piñón Antillon, Rosa María (1997): *“La nueva estrategia de desarrollo: el comercio exterior de México.”*, en: Galeana, Patricia (Compiladora): *“Relaciones de México: América Latina, América del Norte y la Unión Europea.”*, Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, UNAM, México, D.F. Pág. 73-84.
- Piñón Antillón, Rosa María (2005): *“El Acuerdo Global: ¿una nueva era en las relaciones entre México y la Unión Europea?”*, en: Piñón Antillón, Rosa María: *“El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas.”*, UNAM, México, D.F. Pág. 17-65.
- Puyana, Alicia (2003): *“El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa.”* Serie Comercio Exterior, CEPAL División de Comercio Internacional e Integración, No. 35, Santiago de Chile, diciembre. Pág. 55-70.
<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/1/14361/lcl2036e.pdf> consultado 18.09.2009

- Romo Rico, Daniel e Ibarra Puig, Vidal (2009): “*La inversión extranjera directa en México: el caso del sector energético.*”; Revista Comercio Exterior, Vol. 59, Núm. 12, diciembre. Pág.994-1009
http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/133/4/994_Romo_Ibarra.pdf
 consultado el 28.07.2010
- Rozo, Carlos A. (2004): “*El TLCUEM: evaluación de resultados económicos.*”, UNAM, México, D.F., Marzo. Pág. 1- 67.
http://www.rmalc.org.mx/tratados/ue/documentos/Rozo_Evaluacion_TLCUEM_Marzo2004.pdf consultado 26.06.2010
- Ruiz Sandoval, Erika (2010): “*México y la Unión Europea en 2010: Bodas de hojalata y un futuro incierto.*”; en: Torres, Blanca y Vega, Gustavo (coords.): “*Relaciones Internacionales.*” (*Los grandes problemas de México*, vol. XII), El Colegio de México, México, D.F. Pág. 489-538
<http://2010.colmex.mx/ectomos/XII.pdf> consultado 16.02.2012
- Salama, Pierre (2006): “*Apertura y pobreza: ¿qué clase de apertura?*”, Revista Comercio Exterior, Vol. 56, Núm.1, Enero. Pág. 20-32
<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/86/2/Salama.pdf> consultado 22.07.2010
- Sanahuja, José Antonio (2005): “*Asimetrías económicas y concertación política en las relaciones Unión Europea-América Latina: un examen de los problemas comerciales.*”, Revista electrónica de estudios internacionales, Vol. 1 No. 10, 01-06-2005. Pág. 1-19.
- Sanahuja, José Antonio (2000): “*Trade, Politics, and Democratization: The 1997 Global Agreement between the European Union and Mexico.*” Journal of Interamerican Studies and World Affairs, Vol.42, No. 2, Special Issue: The European Union and Latin America: Changing Relations, Summer, pp. 35-62
- Sánchez Gómez, Narciso (2003): “*Las inversiones extranjeras en México.*”, Editorial Porrúa, México, D.F.
- Schwertner, Alexander (2008): “*Das Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Mexiko. Ein Abkommen im Spannungsfeld politischer und ökonomischer Interessen.*”, VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken.
- Secretaría de Economía: <http://www.economia.gob.mx/sub/es/economia/p-APPRIs-suscritos/> consultado el 02.11.2011
- Secretaría de Relaciones Exteriores: *Diario Oficial de la Federación (Segunda Sección)*, México, D.F., 26 de junio de 2000.
<http://www.economia.gob.mx/swb/work/models/economia/Resource/420/1/images/dof2.pdf> consultado 02.11.2011

- Simoneen Ardila, Humberto (1997): “*Libre comercio entre México y la Unión Europea y las normas técnicas aplicables a los productos.*”; en: Galeana, Patricia (Compiladora): “*Relaciones de México: América Latina, América del Norte y la Unión Europea.*”, Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, UNAM, México, D.F. Pág. 283-295
- Simoneen, Humberto (1999): “*México y la Unión Europea: Comercio e Inversión.*”; en: Piñón Antillón, Rosa María: “*México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI.*”, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, D.F. Pág. 251-268
- Stiglitz, Joseph E. (2003): “*El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina.*”, Revista de la CEPAL 80, Agosto. Pág.7-40
<http://www.labiblioteca.com/images/CepalStiglitz.pdf> consultado 29.08.2010
- Szymanski, Marcela (2002): “*El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea: el primer vínculo de libre comercio entre Europa y el TLC.*”, en: Lebríja, Alicia y Sberro, Stephan: “*México-Unión Europea. El Acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales.*”, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, D.F. Pág. 11-45.
- Umberetagoyna Pimentel, Gabriela (2010): “*El comercio y la inversión a diez años de la entrada en vigor del Acuerdo Global entre México y la Unión Europea.*”, en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): “*Logros y Retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.*”, UNAM, México, D.F. Pág. 443-467
- Villarreal, René (2003): “*La competitividad sistemática: conceptos y condiciones en México.*”, en: Dussel Peters, Enrique (Coordinador): “*Perspectivas y Retos de la competitividad en México.*”, UNAM, México, D.F. Pág 187-208
- Witker, Jorge y Hernández, Laura (2002): “*Régimen jurídico del comercio exterior de México.*”; UNAM, México, D.F.
<http://www.bibliojuridica.org/libros/libro.htm?l=179> consultado 09.11.2011
- Witker, Jorge (2005): “*Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo.*”, UNAM, México, D.F.
<http://www.bibliojuridica.org/libros/libro.htm?l=1597> consultado 21.11.2011
- Zabludovsky, Jaime; Antebi, Karen N. (2004): “*La Ventana Europea. El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.*”, en: García Alba, Pascual; Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela: “*El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 1. México y el Mundo.*”, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F. Pág. 236-273.
- Zabludovsky K., Jaime (2010): “*El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea a diez años de su entrada en vigor.*”, en: Coninsx, Marie-Anne; Castañeda Sabido, Fernando y Pérez Rodríguez, Beatriz Nadia (Coordinadores): “*logros y retos a diez años del Acuerdo Global México-Unión Europea.*”, UNAM, México, D.F. Pág. 59-76

IV. Anexos

Anexo 1. Das Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Mexiko

Diese Arbeit behandelt den Abschluss des Abkommens über wirtschaftliche Partnerschaft, politische Koordinierung und Zusammenarbeit, kurz genannt das Globalabkommen, welches die Errichtung einer Freihandelszone zwischen der Europäischen Union und Mexiko im Jahr 2000 ermöglicht hat. Das Ziel dieses Abkommens war es, die politischen und wirtschaftlichen Beziehungen beider Parteien sowie ihre Zusammenarbeit im beidseitigen Interesse zu steigern. Dieser Schritt war für beide Regionen sehr wichtig, da er der EU einen Zugang zu Lateinamerika erlaubte, um den wirtschaftlichen Einfluss der Vereinigten Staaten zu mildern, und Mexiko die Errichtung einer Freihandelszone mit seinem zweitwichtigsten Handelspartner ermöglichte.

Einen wichtigen Ausgangspunkt für die Entstehung einer solchen Freihandelszone zwischen der EU und Mexiko bildete die Änderung von Mexikos Handelsmodell nach der Erschöpfung des früheren Handelsmodells (Importsubstitutionsmodell) in den achtziger Jahren. Der hauptsächliche Beweggrund für die Änderung des wirtschaftlichen Modelles war die Schuldenkrise, die sich auf ganz Lateinamerika erstreckte.

Die Beziehung zwischen der EU und Mexiko begann nicht mit dem Abschluss dieses Freihandelsabkommens, sondern es gab davor zwei Abkommen; eines wurde 1975 abgeschlossen und das andere 1991. Das Besondere an beiden Verträgen war, dass diese sich eher auf politische und Kooperationsthemen konzentrierten und den Handel am Rande ließen, was den Handel zwischen beiden Parteien erschwerte. Nach der Handelsliberalisierung in den 80er Jahren hatte Mexiko ein neues Ziel, und zwar eine rasche Öffnung seines Marktes durch die Erstellung eines Netzwerks von Freihandelszonen mit mehreren Ländern der Welt, unter denen der erste und wichtigste der Abschluss des NAFTA (North American Free Trade Agreement) 1994 war. Der Abschluss dieses Abkommens verstärkte den Einfluss der Vereinigten Staaten auf den Handel mit Mexiko, was einige negative Auswirkungen für europäische Unternehmen, die sich in Mexiko befanden, mit sich brachte. Der NAFTA war einer der wichtigsten Gründe für den Beginn der Verhandlungen einer Freihandelszone zwischen der EU und Mexiko, die im Jahr 1997 begannen und mit dem Abschluss dieses Abkommens 2000 endeten. Die Besonderheit daran war, dass es sich um das erste Freihandelsabkommen handelte, das von der EU mit einem lateinamerikanischen Land abgeschlossen wurde.

Die Errichtung einer Freihandelszone ist sehr kompliziert und braucht viel Aufmerksamkeit, da jede Partei ihre Interessen schützen will und es gibt auch mehrere Elemente, die einen freien Zugang zu den Märkten verhindern könnten. Deshalb hat man bei dieser Arbeit besondere Aufmerksamkeit in Hinsicht auf die Ursprungsregeln, der Mechanismus für Streitbeilegung, sowie auf die ausländischen Direktinvestitionen gelegt, die im Freihandelsabkommen zwischen der EU und Mexiko verhandelt wurden.

Die Ursprungsregeln sind ein sehr wichtiger Bestandteil eines Handelsabkommens. Diese erlauben einen bevorzugten Zutritt zum Markt, wenn diese Produkte ein bestimmtes Ausmaß an Originalgütern beinhalten, d.h. dass im Abkommen bestimmte Regeln über den Inhalt des Produktes erstellt werden, die den freien Zutritt zum mexikanischen oder europäischen Markt erlauben. Als Originalprodukt sind nur Produkte zugelassen, die gänzlich im nationalen Territorium hergestellt worden sind, oder wenn diese spezifische Prozesse durchlaufen, die ihnen die Kategorie eines Originals verleihen. Die Ursprungsregeln können die nationale Produktion ankurbeln, aber nur wenn dies möglich ist, d.h. nur, wenn das Land so eine Produktion durchführen kann, was im Fall von Mexiko aufgrund mangelnder Technologie und Know-how etwas problematisch sein könnte. Die Ursprungsregeln sind auch eine Methode, um sich zu vergewissern, dass nur die Produkte der Mitgliedsländer des Abkommens einen Vorteil daraus ziehen können, d. h. die verhandelten Ursprungsregeln erlauben keinen freien Marktzutritt zu Produkten, die nicht in den Mitgliedsstaaten erzeugt worden sind.

Noch ein wichtiges Element eines Freihandelsabkommens ist der Mechanismus für Streitbeilegung. Dieser wird errichtet, um jegliche Streitigkeiten, die sich zwischen beiden Parteien ergeben könnten, beizulegen. Die Streitigkeiten können sich durch unerlaubte Zollbeschränkungen oder durch sogenannte nicht-tarifäre Handelshemmnisse ergeben. Deshalb soll es dieser Mechanismus den Parteien ermöglichen, eine diplomatische Lösung für wirtschaftliche Streitigkeiten zu finden, aber wenn dies nicht möglich ist, haben beide Parteien das Recht, ein unparteiisches Paneel einzuberufen, das sich die Situation anschauen und eine Lösung vorschlagen wird, die eingehalten werden muss. Es kann vorkommen, dass diese Entscheidung nicht eingehalten wird; dies könnte von der Verhandlungsposition der Parteien abhängig sein.

In Bezug auf die ausländischen Direktinvestitionen kann man sagen, dass diese Kapitalflüsse eine große Bedeutung in einer globalisierten Welt und noch mehr für Entwicklungsländer haben. Diese Länder benötigen Kapital, um ihre wirtschaftliche Entwicklung zu gewährleisten oder zu verwirklichen. Deshalb haben diese Länder, zu

denen auch Mexiko zählt, ihre Gesetze und Handelspolitik geändert, um solche Kapitalflüsse anlocken zu können. Deswegen war es von großer Bedeutung, die diversen Elemente zur Anlockung dieses Kapitals sowie auch die Auswirkungen, die die ausländischen Direktinvestitionen auf den Empfängerstaat haben können, zu präsentieren. Nach dem Abschluss der Freihandelszone zwischen der EU und Mexiko war für die europäischen Unternehmen möglich, in Mexiko zu investieren, hauptsächlich durch den Kauf von großen und dynamischen Unternehmen in sämtlichen Sektoren (u.a. Autoherstellung, Banken, Tourismus). Die europäische Produktion hat sich nach Mexiko verlagert, um dort den mexikanischen Markt zu beliefern, aber auch um das Handelsnetzwerk Mexikos zu nutzen, um die Produkte in die amerikanischen Länder zu exportieren. Für Mexiko versprechen diese Kapitalflüsse eine Möglichkeit, seine wirtschaftliche Lage durch die Übertragung von neuen Kenntnissen im technologischen und administrativen Bereich zu verbessern. Die europäischen Investitionen in Mexiko sind im Großteil gestiegen; leider sind sie noch niedriger als die amerikanischen Investitionen und konzentrieren sich auch auf wenig Städte und Sektoren, was für Mexiko kontraproduktiv sein kann, da nur wenige Bereiche seiner Wirtschaft verbessert werden. Abschließend kann man sagen, dass sowohl die Kapitalflüsse als auch der Handel zwischen beiden Regionen gestiegen ist. Trotzdem bleibt dieses Abkommen etwas unbekannt. Beide Parteien haben die Herausforderung, dieses Abkommen den Unternehmern zugänglich zu machen, um eine Steigerung des Handels zwischen beiden Regionen zu ermöglichen.

Anexo 2. The Free Trade Agreement between the European Union and Mexico

This paper is about the Free Trade Agreement signed between the European Union and Mexico in 2000, which was designed to increase trade between both Parties. It was a very important step for both partners, because it was the first free trade agreement signed by the EU with any of the Latin American countries. This free trade agreement allowed the EU to access Mexico and to decrease a certain level the economic influence of the United States of America on this country. On the other hand, Mexico was able to establish a free trade agreement with its second most important trade partner, allowing Mexico to have a free trade agreement with the two largest regions of the world.

The changes in the economic model of Mexico in the 80s, passing from a protectionist economy to a liberalized economy, due to the crises of the external debt, made it possible for Mexico to integrate itself in the globalization process. The changes began with the government of Miguel de la Madrid, who tried to renegotiate Mexico's external debt, to encouraged the privatization of the public sector and also to accomplished the integration of Mexico to the GATT in 1986. The liberalization model encouraged Mexico to create a Network of free Trade Agreements with many countries of the world, with the aim to diversify its economy. This made it possible to sign the first and the most important free trade agreement of Mexico with the USA and Canada in 1994, which is called the North American Free Trade Agreement (NAFTA).

The relationship between Mexico and the European Economic Community (EEC) dates from 1975, when the first agreement between both parties was signed, which was substituted by the agreement signed in 1991. The problem was that both agreements did not include trading aspects. They were only concerned on establishing political and cooperation aspects. The aim of Mexico was to try to get a free trade agreement with the EU, so that its products could enter free of tariffs to the European market. This was possible after signing the North American Free Trade Agreement in 1994. Most of the European enterprises, which were established in Mexico, were affected by the NAFTA, so the EU agreed to negotiate with Mexico a new Agreement which contained a free trade area, beginning in 1997 and ending in 2000.

The main idea of this paper is to present the Agreement and its components, putting some emphasis on components that might have a negative influence on the trade relation between the parties, like for example the rules of origin, the mechanism for dispute settlement and the foreign direct investments.

Regarding the rules of origin, these rules are an essential item in a trade agreement, because they give a preferential treatment only to the products that accomplish the percentage of origin established in the agreement, meaning that only the products made in the free trade area are going to be able to access the market without paying taxes. The origin is mostly assigned to a product, if the product has been wholly produced in a country or if it has suffered sufficient processing. The rules of origin might encourage the national production of the items, but only if the country is able to stop including imported items in its production, substituting these with original products. This could be difficult for Mexico, because of its lack of technology and know-how. The rules of origin are also a method to avoid that products from a third country could have free access to the territory established in the agreement, without being a member of the agreement.

The dispute settlement mechanism is also a very important item of the agreement, because it is the mechanism that has the aim to solve every trade dispute between the parties. The process of solving problems is mainly divided into two phases. The first one is meant to solve the problem in a diplomatic way among them. If the parties are not able to solve this problem, they have the right to establish an impartial panel, which has a limited time to present a judgment, which should be implemented by the violating party. It could be possible that the violating party will not be in the disposition to implement the resolution of the panel. This could depend on the party's bargaining power.

The foreign direct investments have become one of the most important factors in the globalization. It has also become the most important way for developing countries, like Mexico, to get some external capital without getting new debts. These countries need this capital flow to ensure their economic development. That is why it is very important, for these countries, to know which factors or elements could attract the capital flow. The foreign direct investments do not always have positive effects on the receiving countries. They might also have some negative effects on the developing economies. The European investments in Mexico have been increasing since the year 2000, but they have been concentrating only in the most dynamic sectors and regions, which has not had the expected impact on Mexico's economic development.

Even if the trade and the flow of foreign direct investments between Mexico and the EU have increased, since the signing of the Agreement, the trade between the parties still represents a low percentage. It is still up to the governments to assure that the entrepreneurs get the necessary information about the agreement, so that they could increase their trade relationship.

Anexo 3. Curriculum Vitae

LEBENS LAUF

Name: Susanna Gomez Binder
Geburtsdatum: 13. Juli 1981
Geburtsort: Mexiko City
Staatsbürgerschaft: Österreich
Adresse: Johann-Nepomuk-Bergerplatz 10/5
A-1160 Wien
Tel.: +43 676 3874146
Email: susanna.gomez@chello.at

Beruflicher Werdegang und Erfahrungsbasis

- 2008 – 2011 **Botschaft von Mexiko in Österreich**
Assistentin der Verwaltung mit Aufgaben: Bestellwesen, monatliches Reporting, Vorbereitung für die Buchhaltung, Verwaltung der Tageskassa, Korrespondenz, Inventur, Erstellung von Dienstpläne für Botschaftspersonal, Aushilfe bei der Organisation von Botschaftsevents, Rezeptionstätigkeiten, Erfassung der Urlaubspläne des Personals und Aushilfe bei Lieferanten- und Vertragsmanagement.
- Mai 2006 **EU-Lateinamerika Gipfel**
Interpret für die mexikanische Delegation.
- 2005 **Österreichisches Lateinamerika-Institut**
Praktikum an der Rezeption.
- 2004 – 2005 **McDonald's Central Europe GmbH**
Rezeptionistin.

Schulbildung und Studium

- 1998 – 2000 Realgymnasium Albertgasse 18-22 Wien
Abschluss: Matura
- 2000 – 2012 Universität Wien
Studienrichtung „Internationale Betriebswirtschaftslehre“
Schwerpunkte: Internationales Management & Internationales Marketing
- 2004 – 2006 Österreichisches Lateinamerika-Institut Wien
Interdisziplinärer Lehrgang für Höhere Lateinamerika-Studien

Sonstige Kenntnisse und Fertigkeiten

Kurse und Seminare

Aug.2003	Lehrstuhl für Kreditwirtschaft der Wirtschaftsuniversität Wien Banking Summer College Austria 2003.
Apr.2004	Österreichisches Lateinamerika-Institut (Passau) Geschlechterverhältnisse in einer globalisierten Welt.
Mär.2005	Österreichisches Lateinamerika-Institut (Passau) Wirtschaft und Armut.
Apr.2006	Österreichisches Lateinamerika-Institut (Passau) Bildung und Ausbildung in der globalisierten Welt.
Apr.2007	Österreichisches Lateinamerika-Institut (Innsbruck) Friedensförderung und zivile Konfliktbearbeitung in Entwicklungsländern.

Sprachkenntnisse

Deutsch Muttersprache
Spanisch Muttersprache
Englisch in Wort und Schrift (fließend)

EDV Kenntnisse

Fundierte Kenntnisse in MS-Office und Windows.