

CAPITULO IV

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA (TLCUE)

1.- ¿QUIÉN ES LA UNIÓN EUROPEA (UE)?.

En la actualidad la Unión Europea (UE) es la primera potencia comercial, (concentra una quinta parte del comercio internacional) y el mercado más grande del mundo. Está integrada por 15 Estados Miembros (EM) como son Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia, que en conjunto cuentan con una población de más de 375 millones de habitantes, que en 1998 realizaron compras al exterior por mas de 800,000 millones de dólares¹.

La conformación de la UE como tal, comenzó a idearse a partir de la década de los ochentas, debido a que el ritmo de la integración económica había disminuido. En 1985 la comisión y su presidente lanzaron la idea de establecer un mercado único, sin fronteras interiores; es decir, un objetivo más ambicioso que el tratado de la Comunidad Económica Europea (CEE) por sus siglas, que se había llevado a cabo hasta ese momento solo concebida como unión aduanera.

Es necesario recordar que antes del establecimiento de la UE existieron otros tratados reguladores sólo de su comercio sino también de su economía como: el tratado de París, con quien surgieron las primeras tres Comunidades Europeas: la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), su objetivo era constituir un mercado común de estos productos para asegurar el abastecimiento de la región; la Comunidad Económica Europea (CEE), instituida en 1957 por seis países firmantes del Tratado de Roma, para Establecer una unión aduanera, desmantelar las barreras arancelarias para el libre flujo de mercancías entre los

¹ SECOFI. Banco de datos, México, 1999.

Estados Miembros, y asegurar la libre circulación de las personas, capitales y servicios.²

Por último se formó la Comunidad Europea de la Energía Atómica, (EURATOM por sus siglas) la cual tenía como objetivo favorecer en Europa la utilización de la energía nuclear con fines pacíficos.

Después de estos tratados, surgió la necesidad de crear un mercado único, para ello se firma el tratado de la UE en la ciudad de Maastricht el 7 de febrero de 1992 y para entrar en vigor el 1º de noviembre de 1993; dicho acuerdo no sólo implica una integración comercial, sino también monetaria.

Con esta implantación de la UE, el valor del comercio exterior de sus Estados Miembros ha tenido una tendencia creciente, y la ha llevado a convertirse en la primera potencia comercial del mundo. El intercambio extracomunitario concentra alrededor de una quinta parte del comercio mundial, pues sólo para 1998 el comercio con terceros países registró casi los 1,615 miles de millones de dólares, sus exportaciones fueron de 814,000 millones de dólares y sus importaciones de 801,000 millones de dólares.

El saldo del comercio extracomunitario pasó de un amplio déficit en 1991 al equilibrio en 1994, con importantes saldos a favor a partir de 1995. El superávit en 1997 fue de 54.8 miles de millones de dólares y, en 1998, el saldo fue de 12.4 miles de millones de dólares, como lo muestra el siguiente cuadro, que registra el comercio total que tuvo la Unión Europea de 1990 a 1998, así como su desglosamiento en exportaciones e importaciones tanto intercomunitarias como extracomunitarias.

² SECOFI. Banco de datos. México 1999.

COMERCIO TOTAL DE LA UNIÓN EUROPEA 1990-1998
(miles de millones de dólares)
(cuadro 1)

año	Exportaciones			importaciones			saldo			Comercio total		
	total	Intra-UE	Extra-UE	total	Intra-UE	Extra-UE	total	Intra-UE	Extra-UE	total	Intra-UE	Extra-UE
1990	1,508.8	979.7	529.1	1,558.0	981.5	576.5	-49.2	-1.9	-47.4	3,066.8	1,961.2	1,105.6
1991	1,492.8	988.3	504.4	1,578.9	989.5	589.4	-86.2	-1.2	-85.0	3,071.7	1,977.8	1,093.9
1992	1,584.2	1,044.6	539.6	1,654	1,047.6	606.5	-69.9	-3.0	-66.9	3,238.2	2,092.1	1,146.1
1993	1,468.7	917.2	551.5	1,477.8	918.3	559.5	-9.1	-1.0	-8.0	2,946.5	1,835.5	1,111.0
1994	1,664.5	1,037.6	626.9	1,662.5	1,038.7	623.8	2.0	-1.2	3.1	3,327.0	2,076.3	1,250.7
1995	2,051.4	1,295.4	756.1	2,012	1,296.8	715.2	39.4	-1.5	40.9	4,063.4	2,592.2	1,471.2
1996	2,110.5	1,312.5	798.0	2,053	1,314	739	57.5	-1.5	59.0	4,163.5	2,626.5	1,537.0
1997	2,100.0	1,277.0	823.0	2,045	1,276.8	768.2	55.0	0.2	54.8	4,145.0	2,553.8	1,591.2
1998	2,171.0	1,357.2	813.8	2,163	1,361.6	801.4	8.0	-4.4	12.4	4,334.0	2,718.8	1,615.2

Fuente: OMC, Informe anual 1997 y comunicado de prensa 16 de abril de 1999 y EUROSTAT.

En cuanto a los principales socios de la UE, se encuentran los siguientes:

PRINCIPALES SOCIOS DE LA UE EN 1998
(miles de millones de dólares)
(cuadro 2)

País	exportaciones	%	importaciones	%	Comercio total	%	saldo
E.U.A	178.9	22	168.9	21.2	347.9	21.5	10.0
Suiza	63.9	7.9	55.2	6.9	119.1	7.4	8.7
Japón	35.2	4.3	73.4	9.2	108.6	6.7	-38.2
China	19.4	2.4	46.9	5.9	66.3	4.1	-27.5
Noruega	27.8	3.4	32.5	4.1	60.3	3.7	-4.7
Polonia	31.5	3.9	18.0	2.3	49.6	3.1	13.5
Rusia	23.5	2.9	25.8	3.2	49.3	3.1	-2.2
Turquía	24.7	3.0	15.2	1.9	39.9	2.5	9.4
Rep. Checa	19.2	2.4	16.5	2.1	35.7	2.2	2.7
Hungría	18.8	2.3	16.3	2.0	35.1	2.2	2.6
Otros	371.1	45.6	332.3	41.5	703.3	43.5	38.8
TOTAL	814.0	100	801.0	100	1,615.0	100	13.0

FUENTE: EUROSTAT

Como puede observarse Estados Unidos es el principal socio de la UE, ya que con él concentra el 21.5% del comercio total extracomunitario. Suiza participa con el 7.4%, Japón con el 6.7%, China con el 4.1%, Noruega con el 3.9%, Rusia y Polonia con el 3.1%. Hoy en día la UE mantiene importantes relaciones comerciales pero sólo con países asiáticos y europeos, esto concede suma relevancia al acuerdo que se decidió firmar con México como el único país del continente Americano con quien la UE ha concertado un TLC. Con diversos países de Asia y Europa mantiene un gran número de acuerdos de diferentes tipos.

TIPOS DE ACUERDOS FIRMADOS ENTRE LA UE Y EL RESTO DEL MUNDO
(cuadro 3)

TIPO DE ACUERDO Y NUMERO DE PAÍSES	PAÍSES
Espacio Económico Europeo (3)	Noruega, Islandia y Liechtenstein
Uniones Aduaneras (3)	Turquía, Andorra y San marino
Acuerdos de Libre Comercio (4)	Suiza, Islas faroe, Israel, México
Acuerdos Europeos (11)	Hungría, Polonia, Rep. Checa, Rep. Eslovaca, Bulgaria, Rumania, Estonia, Letonia, Lituania y Eslovenia
Acuerdos Euro-mediterraneos (7)	Chipre, Malta, Túnez, Marruecos, Autoridad palestina, Albania, Jordania
Acuerdos Preferenciales de liberación no recíproca (71)	Convención de Lomé
Acuerdos de Cooperación de liberalización comercial preferencial (5)	Argelia, Egipto, Siria, Jordania, Líbano

FUENTE: Banco de datos SECOFI.

Es importante señalar que la UE no mantiene ningún tipo de acuerdo con Estados Unidos aunque es su principal socio comercial, sin embargo existe una estrecha relación comercial entre ambos; lo que probablemente hace innecesaria la firma de un acuerdo, porque así no existe ningún tipo de compromiso formal que pudiera dañar sus intereses. Por el contrario, se aprecia una clara especie de dominio comercial de potencias comerciales a países subdesarrollados, posiblemente porque los recursos con los que cuenta un país del tercer mundo pocas veces son lo suficientemente explotados por el propio país, situación que aprovechan

países como los de la UE y Estados Unidos para obtener una mayor ventaja sobre lo que ellos mismos no tienen.

2.- RELACIÓN COMERCIAL Y DE INVERSIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA (UE), ANTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC).

A pesar de ser la UE el segundo socio comercial de México y la segunda fuente de inversión extranjera directa (IED), la evolución del comercio entre ambos comenzó a ser relativamente menos dinámica a partir de la década de los noventa, ya que de haber representado hasta el 21% del total de las exportaciones mexicanas en 1982 y el 13% en 1990, y para 1998 las ventas a la UE se redujeron a sólo un 3.2% de las ventas externas totales de México.

De la misma manera, en 1982, la UE representaba el 19% de las importaciones de México, porcentaje que se reduce al 16% en 1988 y al 9.4% en 1998. En otras palabras, se puede decir que la participación total de la UE en el comercio total de México se ha reducido del 21% en 1982, al 19% en 1988 y al 6.4% en 1998³.

COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UE (miles de millones de dólares) (cuadro 4)

Comercio	1993	1994	1995	1996	1997	1998	*1999
Exportaciones	2.7	2.8	3.3	3.5	4.0	3.9	1.9
Importaciones	7.8	9.0	6.7	7.7	9.9	11.7	4.1
Comercio total	10.6	11.9	10.1	11.2	13.9	15.6	6.0

FUENTE: elaboración propia con datos de SECOFI y Banxico.

En cuanto a inversión extranjera directa, la UE contribuyó con el 21% de los mas de 41 mil millones de dólares que ingresaron a México entre 1994 y 1998. Los principales Estados Miembros de la UE que invirtieron hasta 1998 fueron Reino Unido, 32.7%, Países bajos 30.5%, Alemania 19%, España 7.2% y Francia con el 5.0%, de acuerdo al cuadro 4.

Para 1998 se encontraron 3,584 empresas establecidas en México con capitales de Estados Miembros⁴ y su inversión extranjera directa se ha canalizado fundamentalmente hacia el sector manufacturero y, en menor proporción, hacia comunicaciones, transporte y comercio.

INVERSIÓN EXTRANJERA DE LA
UNIÓN EUROPEA EN MEXICO 1994-1998
(cuadro 5)

País	1994	1995	1996	1997	1998	Acumulado	Part %
IED total	10,493,126	8,077,133.8	7,396,363.0	10,795,614.4	4,470,622.0	41,232,859.0	
UE	1,920,700.9	1,812,955.4	1,093,530.0	2,969,989.1	873,016.3	8,670,191.7	100
Alemania	305,041.8	548,512.3	193,915.9	467,585.8	130,205.3	1,645,261.1	19.0
Austria	2,260.3	-238.1	434.0	575.5	207.1	3,238.8	0.0
Bélgica	-7,203.1	54,152.9	1,532.6	46,206.9	7,098.3	101,787.6	1.2
Dinamarca	14,518.4	18,934.7	17,594.2	18,411.1	-743.0	68,715.4	0.8
España	145,086.0	41,604.9	59,803.5	263,486.2	113,479.9	623,460.5	7.2
Finlandia	4,562.7	3.5	-55.5	976.6	1,090.6	6,577.9	0.1
Francia	90,478.0	119,464.4	118,932.5	59,045.5	47,572.6	435,493.0	5.0
Grecia	15.5	8.7	6.6	5.6	0.4	36.8	0.0
Holanda	745,591.4	737,994.0	477,599.0	241,031.0	438,321.8	2,640,537.2	30.5
Irlanda	4,417.4	347.6	19,604.1	3,730.7	1,566.6	29,666.4	0.3
Italia	2,714.4	10,440.7	18,242.5	26,562.4	11,927.0	69,887.0	0.8
Luxemb.	10,390.3	7,169.3	14,842.3	-6,611.3	3,069.6	28,860.2	0.3
Portugal	112.0	15.7	76.4	428.9	104.9	737.9	0.0
Reino U.	593,439.9	213,487.7	74,356.4	1,841,331.3	109,485.3	2,832,100.6	32.7
Suecia	9,275.9	61,057.1	96,645.5	7,222.9	9,629.9	183,831.3	2.1

FUENTE: SECOFI con datos de Banxico.

³ SECOFI. Banco de datos.

A mediados de la década de los noventa México y la UE realizaron consultas para determinar el alcance de un posible Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI), útiles para promover flujos de capital, al establecer relaciones entre países en desarrollo y los países altamente exportadores de capital. El objetivo de la firma de éstos APPRI con México es canalizar dichos flujos de inversión a las pequeñas y medianas empresas de la economía mexicana.

Hoy en día, México recibe Inversión Extranjera Directa de países con los cuales ya tiene APPRI firmados como lo muestra el siguiente cuadro.

PAISES ALTAMENTE EXPORTADORES DE
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)
A MEXICO
(cuadro 6)

País	Número de APPRI firmados
Alemania	102
Reino Unido	76
Suiza	70
Francia	61
Países Bajos	50
Italia	43
España	31

FUENTE: world investment report, unctad.onu. 1994.

2.1 ACUERDOS FIRMADOS ENTRE MEXICO Y LA UNIÓN EUROPEA (UE).

A pesar de no existir un Tratado de Libre Comercio (TLC) como el que existe ahora entre México y la UE, desde 1975 México ya contaba con su primer acuerdo marco de cooperación con la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), y para 1991 fue suscrito otro acuerdo marco de mayores alcances llamado

⁴ SECOFI Banco de datos.

de tercera generación, mismo que sustituía al primero. Este nuevo acuerdo incluía una gran diversidad de temas objeto de cooperación entre ambas partes como: la industria, minería, propiedad intelectual, normas y criterios de calidad, ciencia y tecnología, pesca, piscicultura, energía, protección del medio ambiente, gestión de recursos naturales, servicios, turismo, transporte, telecomunicaciones, informática, promoción de inversiones, salud pública, lucha contra las drogas, y comercio entre otros.

La cooperación comercial no consideraba el otorgamiento de trato preferencial, solo se trataba de un compromiso para promover la expansión y diversificación del comercio bilateral por medio del intercambio de información y de consultas en materia arancelaria, de requerimientos sanitarios y técnicos, legislación y prácticas relacionadas con el comercio, además de los derechos antidumping.

Sin embargo no era suficiente para establecer una relación comercial mas estrecha en materia de comercio, debido al trato discriminatorio entre ambas partes, impedimento para llevar a cabo un intercambio dinámico. Es por este motivo que surgió la necesidad de negociar un acuerdo que permitiera profundizar estas relaciones económicas, políticas y de cooperación entre México y la UE, así se realizaron diversas reuniones para tratar el asunto hasta llegar a la firma el 8 de diciembre de 1997, de 3 instrumentos jurídicos que permitirían el inicio de las negociaciones.⁵ Estos acuerdos fueron:

- 1) El acuerdo de asociación económica, concentración política y cooperación entre México y la Comunidad Europea.
- 2) El acuerdo interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio entre México y la Comunidad Europea.
- 3) La declaración conjunta entre México y la Comunidad Europea.

El acuerdo de asociación también llamado acuerdo global, contenía tres vertientes: el diálogo político, la cooperación, y el comercio. El diálogo político tenía por objetivo el establecer lazos duraderos de solidaridad entre México y la UE favorecedores de la estabilidad y prosperidad de sus regiones respectivas.

⁵ SECOFI. Banco de datos.

Este es el más importante porque establece los objetivos y el ámbito de aplicación para las negociaciones del TLCUE, y tiene como objetivo fundamental establecer una zona de libre comercio, acorde a las normas pertinentes de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Una vez establecida esta zona para la implantación del TLCUE, como el máximo acuerdo existente entre México y la UE.

3.- ESTRUCTURA Y AVANCES DE LA NEGOCIACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) ENTRE MEXICO Y LA UNIÓN EUROPEA (UE).

Para llevar a cabo las negociaciones entre México y la UE fue necesario establecer un foro negociador para tomar las decisiones, y encargarse de aspectos institucionales, desde agendas hasta el establecimiento de comités técnicos. En él participaron las delegaciones de México y la Comisión Europea, con la presencia de representantes de los Estados Miembros de la UE. De esta manera, se crearon tres grupos técnicos encargados de intercambiar información, verificar acuerdos y desacuerdos y evaluar las recomendaciones del grupo negociador. De esta manera el primer grupo técnico llamado acceso a mercados, se encargó de todo lo relativo al comercio de bienes; el segundo grupo llamado servicios y movimientos de capital, se encargó de todo lo relacionado a Inversión Extranjera Directa; finalmente el tercer grupo llamado otros, se encargó de todo lo relacionado con propiedad intelectual, competencia, compras públicas, solución de controversias, excepciones generales y prácticas desleales. Los tres grupos negociadores tuvieron como foro de discusión las rondas de negociación, para negociar temas como la desgravación de productos industriales, agrícolas y pesqueros, normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias, reglas de origen, cooperación aduanera, prácticas desleales, salvaguardas, comercio de servicios, servicios financieros, compras gubernamentales, políticas de competencia, propiedad intelectual, y solución de controversias.

Cada una de las rondas se llevaron acabo en diferentes lugares y fechas, de acuerdo a la siguiente agenda.

RONDAS DE NEGOCIACION ENTRE MEXICO Y LA UE
(cuadro 7)

Rondas	Países en donde se lleva a cabo	Fecha
Primera ronda	Ciudad de México	9 al 13 de nov. 1997
Segunda ronda	Bruselas, Bélgica	18 al 22 enero 1998
Tercera ronda	Bruselas, Bélgica	8 al 12 marzo 1998
Cuarta ronda	*	*
Quinta ronda	*	*
Sexta ronda	Ciudad de México	16 al 22 junio 1998
Séptima ronda	Bruselas, Bélgica	19 al 23 julio 1998
Octava ronda	Ciudad de México	7 al 15 octubre 1998

FUENTE: elaboración propia con datos de SECOFI .

*Se tiene conocimiento que se realizó una cuarta y quinta ronda, de las cuales no se dispone de fechas ni lugares exactos en las que se llevaron a cabo.

De esta manera, después de mas de un año de negociaciones, el 24 de Noviembre de 1999 en Bruselas, los representantes de México y la UE anunciaron el término de estas negociaciones comerciales y de inversión entre México y la UE. Representantes tanto de SECOFI como diplomáticos de la UE aseguraron que sería un acuerdo novedoso, probablemente aun más que el TLC firmado con Estados Unidos y Canadá⁶.

3.1 BREVE CRONOLOGÍA DE LA NEGOCIACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) CON LA UNIÓN EUROPEA (UE).

26 abril 1991.- Las relaciones comerciales de México con la UE se rigen por el acuerdo Marco de Cooperación (de tercera generación)

2 mayo 1995.- Se profundizan las relaciones económicas, políticas y de cooperación entre México y UE, se firma la declaración conjunta solemne, en la cual se establece el compromiso de negociar un nuevo acuerdo que promotor del

⁶ Calderón Salazar Jorge A. "Investigación económica" enero-marzo. Pp. 36, UNAM, Facultad de Economía, México 1999

intercambio comercial, mediante la liberación bilateral progresiva de bienes y servicios.

Para el 8 de diciembre de 1997.- Firma con la UE de tres instrumentos jurídicos que permiten cumplir con los objetivos de la declaración conjunta solemne como lo fueron, el acuerdo global, la concentración política y la cooperación entre la comunidad Europea y México.

23 de abril de 1998.- El Senado de la República aprueba el acuerdo interino, mismo que es aprobado por el parlamento europeo el 13 de mayo de 1998. De esta manera se establecen las bases para la negociación de servicios, movimientos de capital y pagos además de propiedad intelectual.

14 de julio de 1998.- Se inicia formalmente la negociación comercial con el establecimiento del consejo conjunto del acuerdo interino.

30 de septiembre al 2 de octubre de 1998.- Se realiza una reunión preparatoria en México, para acordar el programa de trabajo y la estructura de la negociación.

En el mismo año se realizan nueve rondas de negociación y consultas para definir la posición de México en las negociaciones; los procesos de consulta se realizaron a través del consejo asesor para las negociaciones comerciales internacionales, se encontraba integrado por representantes de los sectores industrial, comercial, agropecuario, académico y laboral.

24 de noviembre de 1999.- En Bruselas, se anuncia el término de las negociaciones entre ambas partes.

20 de marzo del 2000.- El Senado de la República Mexicana aprueba el Tratado de Libre Comercio entre México y la UE con 89 votos a favor y 11 en contra, mientras que de manera unánime el TLC es aprobado por el consejo de ministros de la UE.

1º de julio del 2000. - Queda establecida la entrada en vigor del TLCUE .

4.- ¿POR QUÉ FIMAR UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) CON LA UNIÓN EUROPEA (UE)?

A pesar de las enormes asimetrías entre UE y México, para el gobierno mexicano, los motivos para firmar un acuerdo comercial de la magnitud de un TLC son:

- 1) la UE es la primera potencia comercial y el mercado más grande del mundo
- 2) la UE cuenta con una población de más de 375 millones de habitantes⁷, que lo convierte en una potencial fuente de consumo y en un mercado seguro para los productos mexicanos en gran demanda.
- 3) La UE es el segundo socio comercial de México y la segunda fuente de inversión extranjera directa (IED).
- 4) Entre 1994 y septiembre de 1999, México recibe 67.4 miles de millones de dólares de inversión extranjera directa⁸.
- 5) En septiembre de 1999 las casi 4 mil empresas con capital europeo representan el 23% de las 17,521 sociedades con inversión extranjera directa en el país, (sin embargo su participación en el comercio total de México no ha sido la esperada ya que ha tendido a disminuir⁹.)
- 6) México es el único país que tiene seis TLCs con ocho países del continente americano, y cada día le es necesario extender su comercio al resto del mundo.
- 7) La UE concede trato preferencial a otros países de Europa, del Mediterráneo y excolonias, y México quiere formar parte de estos beneficios y tener un acceso no solo preferencial, sino también único al mercado Europeo. Este TLC con la UE es el acuerdo más amplio firmado por la UE fuera de su región.
- 8) La industria mexicana cuenta con potencial para mejorar su posición como proveedor de la UE, aunque en estos momentos ocupe un lugar nada significativo en sectores como textiles y prendas de vestir; donde ocupa el lugar número 58, superado por China en el 1er lugar y Turquía en 2do como sus proveedores.

⁷ SECOFI. Banco de datos, información publicada en 1999.

⁸ IBID

⁹ IBID

- 9) En lo que respecta a autopartes , México ocupa el 17vo lugar, como proveedor de dicho bien a la UE, superado por Estados Unidos el cual cuenta con el 1er lugar y Japón con el 2do lugar.
- 10) En cuanto al sector agropecuario México ocupa el lugar número 33 como proveedor de la UE, superado por Estados Unidos en el 1er lugar, y Brasil en 2do lugar.
- 11) Otro de los bienes con acceso poco significativo son los químicos, México ocupa el lugar 28 como proveedor de la UE, superado por Estados Unidos en el 1er lugar, y Suiza en el 2do.
- 12) Finalmente otro producto que no se provee de forma abundante, es el plástico, México ocupa como proveedor el lugar número 25, superado por Estados Unidos con el 1er lugar, y China con el 2do lugar¹⁰.
- 13) Es por eso que dada la poca representación de México como proveedor no sólo de los productos anteriores sino de muchos más, es necesario fortalecer las relaciones comerciales con la UE con el fin de llegar a ser uno de los principales proveedores y socios comerciales.
- 14) Esta firma del TLCUE permitirá diversificar las relaciones económicas, el destino de las exportaciones mexicanas y las fuentes de insumos para empresas nacionales.
- 15) Permitirá generar mayores flujos de inversión extranjera directa y alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y europeas para promover transferencia de tecnología.
- 16) Fortalecerá la presencia de México en el exterior, para constituir el centro estratégico de negocios como la única economía en el mundo actual con acceso preferencial a la UE, Estados Unidos, Canadá y a seis países latinoamericanos.

¹⁰ IBID

4.1.- RESULTADOS DE LA NEGOCIACIÓN.

Los resultados de la negociación se vieron reflejados en el contenido del proyecto del TLCUE dividido en once capítulos:

- I.- Acceso a mercados.
- II.- Reglas de origen.
- III.- Normas técnicas.
- IV.- Normas sanitarias y fitosanitarias
- V.- Salvaguardas.
- VI.- Inversión y pagos relacionados.
- VII.- Comercio de servicios.
- VIII.- Compras del sector público.
- IX.- Competencia.
- X.- Propiedad intelectual.
- XI.- Solución de controversias.

I.- Acceso a mercados: Mediante este apartado quedó establecido que se eliminarían gradual y recíprocamente los aranceles a la importación, se reconocería la asimetría entre México y la UE mediante plazos de desgravación diferenciados para los distintos sectores. También se acordó eliminar las prohibiciones y restricciones cuantitativas, pero conservando el derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida y salud humana, animal y vegetal del medio ambiente o la moral pública.

Por otro lado quedó asentado que con el TLCUE se reconocería la diferencia en desarrollo existente entre los países, para dar un trato asimétrico a favor de México. En cuanto a la desgravación arancelaria europea, concluirá en el 2003 mientras que la mexicana lo hará hasta el 2007 y a partir del año 2003, el 100% de los productos industriales mexicanos podrían ingresar al mercado comunitario libres de arancel.

También se acordó eliminar aranceles para productos industriales en que México es altamente competitivo como automóviles, pantalones de algodón, terciopelo sintético, mezclilla y televisores.

Con el TLCUE, México podrá mantener intacta su soberanía en relación con otros países, así como su derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida y salud humana, animal o vegetal, del medio ambiente o la moral pública.

En materia de eliminación de aranceles para productos agrícolas, se optó por una desgravación paulatina de diez años para el caso de México, por medio de cuotas de importación y de una lista de espera para productos en los que la UE otorga importantes apoyos a la producción y a la exportación.

A diferencia de México, el mercado de productos agrícolas de la UE estará abierto para el país, así el 95% de las exportaciones agrícolas mexicanas a la UE tendrán un acceso preferencial.

En cuanto a los productos sensibles, se acordó su exclusión temporal en la apertura, y serán revisados en el 2003 para su probable liberación; dentro de estos productos se encuentran: el maíz, frijol, arroz, cebada, carne de bovino, carne de ovino, carne de puerco, carne de ave, lácteos, harinas, chocolate, papa, manzana, durazno, almendras, azúcar, pastas y galletas y cigarros¹¹.

Otro de los sectores de gran importancia es el pesquero, por lo que se acordó eliminar aranceles de este sector en cuatro plazos, y dejar en lista de espera aquellos productos sensibles.

Para el año 2003 la UE eliminará aranceles al 98% de las exportaciones pesqueras, mientras México liberará el 68% de las compras realizadas en UE, y ambos países se otorgarán una cuota recíproca con arancel preferencial a productos como el atún enlatado.

II.- Reglas de origen: Las reglas de origen, determinan qué bienes recibirán trato arancelario preferencial, por lo que las ventajas otorgadas a todos los bienes deberán ser obtenidos en su territorio, elaborados con insumos originarios, o con insumos no originarios de ambos, siempre y cuando estos últimos se transformen suficientemente.

Por otro lado se acordaron reglas de origen para exportar productos mexicanos y garantizar la permanencia de los beneficios del acuerdo.

¹¹ SECOFI. Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, TLCUE. Texto oficial. México 1999.

Dentro de las reglas de origen que más destacan, se encuentran las negociadas para la industria textil, el sector transporte y autopartes, productos electrodomésticos, calzado y plásticos.

III.- Normas Técnicas: Dentro de las normas técnicas se acordó conservar derechos de adoptar y hacer cumplir las normas, siempre y cuando no se convirtieran en obstáculos innecesarios al comercio. También quedó establecida la participación de un comité especial para fomentar la cooperación en el intercambio de información sobre sistemas de normalización, y solución de problemas de acceso relacionados con normas técnicas.

Las normas técnicas servirán también para proteger la salud humana, animal y vegetal, al consumidor y al medio ambiente, garantizarán la veracidad de la información que proporciona un producto sobre sus ingredientes, contenido, peso y volumen, además de establecer los requisitos que debe cumplir la fabricación de maquinaria y equipo.

IV.- Normas sanitarias y fitosanitarias: Por medio de este tipo de normas, México se reserva el derecho de adoptar sus propias medidas para proteger la vida y salud humana, animal y vegetal contra posibles riesgos generados por enfermedades, plagas, aditivos o contaminantes justificadas científicamente.

Por otra parte, cada año se establecerá un comité especializado para intercambiar información, identificar y facilitar las solución de problemas de acceso, promover la equivalencia de normas entre ambos, e impulsar el reconocimiento de zonas libres de enfermedades.

V.- Salvaguardas: El periodo de salvaguardas que se podrá aplicar, será de máximo tres años, para brindar alivio temporal a cualquier sector que pudiese enfrentar un daño serio o amenaza de daño por incrementos sustanciales en estas importaciones.

Cada que se aplique una salvaguarda, tendrá que ir acompañada de una compensación, si no se lograra un acuerdo sobre su monto, se podrá adoptar una medida con efectos equivalentes para así compensar el daño comercial. Este tipo de disciplinas incrementará la certidumbre para los exportadores mexicanos en el mercado europeo.

VI.- Inversión y pagos relacionados: En materia de Inversión Extranjera Directa, México no aplicará una apertura adicional para la misma en ningún sector, ya que se reafirmarán los compromisos adicionales en inversión y se establecerá un compromiso de promoción recíproca.

En cuanto a los pagos relacionados con inversión directa, se consolidará la apertura actual de las legislaciones nacionales.

VII.- Comercio de servicios: La firma de un TLCUE garantizará a México el acceso al mercado de servicios de la UE con la garantía de evitar restricciones en el número de operaciones o de prestadores de servicios en ese territorio, y gozará de un trato nacional con las mismas condiciones que las otorgadas a los proveedores de servicios establecidos de la UE.

También se recibirá trato de nación más favorecida extendiendo los beneficios concedidos por la UE a otros países.

VIII.- Compras del sector público: Los exportadores mexicanos de productos y servicios a entidades y empresas del sector público de la UE recibirán mejores condiciones de acceso que los demás socios comerciales de la UE.

Dentro de las compras permitidas en este sector se encuentran la de dependencias y empresas públicas del gobierno federal de México, entidades de los gobiernos centrales y empresas paraestatales de los Estados Miembros y del órgano ejecutivo de la UE.

También se establecerá un comité de compras de gobierno para analizar los mercados públicos, promover mayores oportunidades y mejorar las condiciones de acceso.

IX.- Competencia: Para garantizar un ambiente adecuado para la actividad empresarial, el tratado promueve la competencia, combate prácticas monopólicas, además se establece un grupo de trabajo para promover la cooperación técnica y el intercambio de información, y para coordinar la realización de estudios en la materia, sobre políticas y leyes de competencia para evitar medidas restrictivas en comercio bilateral.

X.- Propiedad Intelectual: Se establecerán obligaciones, conforme a la legislación mexicana sobre la adquisición, conservación y ejecución de los derechos de propiedad intelectual.

XI.- Solución de controversias: Los procedimientos para solucionar conflictos surgidos con el TLCUE deberán ser transparentes y ágiles. Se establecerá un panel para la presentación de un informe preliminar en un plazo de 5 meses. El informe final se dará a conocer en un plazo adicional de treinta días¹² y el panel tendrá que tomar decisiones, de no darse a conocer provocaría la suspensión temporal de los beneficios acordados entre ambas partes.

5.- ¿ QUÉ SE ESPERA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LA UNIÓN EUROPEA (TLCUE)?

Los efectos esperados de la firma del TLC con la Unión Europea son muchos y a primera instancia se espera sean positivos. Aunque aun no se conoce de manera estadística lo que sucederá, en esta ocasión se espera que sean más benéficos que los obtenidos hasta ahora con el TLC con América del Norte.

Con la firma del TLCUE el gobierno de México está apostando que existirá un impacto para el país, con grandes oportunidades de diversificar su comercio; entre los efectos más esperados están:

- El incremento de las exportaciones mexicanas.
- La amplitud de la oferta disponible de insumos y servicios para la industria nacional
- Un aumento en la inversión productiva
- La generación de más y mejores empleos
- La conversión de México en un país atractivo para invertir en él.
- El establecimiento de empresas de todo el mundo en México, con el fin de aprovechar el acceso preferencial ya existente, no solo con la UE sino con Estados Unidos y con el resto de los países de América Latina, con los que se tienen TLCs firmados.
- El óptimo enfrentamiento de retos y oportunidades generadas por el nuevo milenio.

¹² SECOFI. Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea. México 1999.

- La conversión de México en uno de los destinos más atractivos para la captación de Inversión Extranjera Directa.
- El acceso seguro a un mercado de más de 375 millones de consumidores.
- Y sobre todo, se espera que el TLCUE sirva como instrumento para el desarrollo de México.