

148-25

# INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY

ESCUELA DE GRADUADOS EN ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y  
POLÍTICA PÚBLICA, CAMPUS CIUDAD DE MÉXICO

*El marco de las relaciones comerciales entre América Latina y la  
Unión Europea: Perspectiva de una Asociación Birregional*



**Roberto Reyes Barrera**

Secretaría de Economía  
A01120839@itesm.mx



Proyecto de Investigación Aplicada  
Maestría en Estudios Internacionales  
Asesor Dr. Macario Schettino

Mayo de 2007

TECNOLÓGICO DE MONTERREY, CAMPUS CIUDAD DE MÉXICO

Tesis

ken

.b 115/6124

HF/480.55-EP

R48

## ÍNDICE

<b>RESUMEN.....</b>	<b>3</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>4</b>
<b>CAP. I: ANTECEDENTES Y EVOLUCIÓN DEL MARCO DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE AMÉRICA LATINA Y LA UNIÓN EUROPEA.....</b>	<b>10</b>
<b>1.- Antecedentes generales de las relaciones entre América Latina y la Unión Europea .....</b>	<b>10</b>
<i>A) El contexto general de las relaciones América Latina - Unión Europea.....</i>	<i>10</i>
<i>B) La situación de América Latina en el contexto de las relaciones exteriores de la Unión Europea.....</i>	<i>11</i>
<i>C) El contexto económico internacional de las relaciones América Latina - Unión Europea.....</i>	<i>12</i>
<b>2. Evolución del marco jurídico de las relaciones entre América Latina y la Unión Europea.....</b>	<b>14</b>
<i>A) Los acuerdos de primera generación .....</i>	<i>15</i>
<i>B) Los acuerdos de segunda generación.....</i>	<i>16</i>
<i>C) Los acuerdos de tercera generación .....</i>	<i>19</i>
<b>CAP. II: LA SITUACIÓN DE AMÉRICA LATINA EN LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA... </b>	<b>23</b>
<b>1. Las condiciones de acceso al mercado de la Unión Europea .....</b>	<b>23</b>
<b>2. El proteccionismo comercial europeo .....</b>	<b>26</b>
<b>3. El marco multilateral de las relaciones comerciales.....</b>	<b>28</b>
<b>4. El nuevo contexto de las relaciones entre América Latina y la Unión Europea .....</b>	<b>29</b>
<b>5. Las bases de un nuevo esquema de relaciones entre América Latina y la Unión Europea .....</b>	<b>31</b>
<b>CAP. III: LOS ACUERDOS DE ASOCIACIÓN ENTRE AMÉRICA LATINA Y LA UNIÓN EUROPEA .....</b>	<b>34</b>
<b>1. Las características generales de los acuerdos de asociación América Latina - Unión Europea ..</b>	<b>34</b>
<b>2. Los aspectos comerciales en los acuerdos de asociación América Latina - Unión Europea.....</b>	<b>35</b>

<b>3. Los actuales acuerdos de asociación América Latina - Unión Europea.....</b>	<b>37</b>
<i>A) El Acuerdo de Asociación MERCOSUR - Unión Europea.....</i>	<i>37</i>
<i>B) El Acuerdo de Asociación Chile - Unión Europea.....</i>	<i>41</i>
<i>C) El Acuerdo de Asociación México - Unión Europea.....</i>	<i>43</i>
<b>4. Los futuros acuerdos de asociación América Latina - Unión Europea .....</b>	<b>45</b>
<i>A) El Acuerdo de Asociación América Central - Unión Europea.....</i>	<i>45</i>
<i>B) El Acuerdo de Asociación Comunidad Andina - Unión Europea .....</i>	<i>46</i>
<b>CAP. IV: EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA .....</b>	<b>48</b>
<b>1. El entorno de las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea.....</b>	<b>48</b>
<b>2. El perfil de las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea.....</b>	<b>49</b>
<b>3. El marco de las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea .....</b>	<b>50</b>
<b>4. Los intereses y posiciones de México y de la Unión Europea en el tratado de libre comercio.....</b>	<b>51</b>
<i>A) Los intereses y posición de la Unión Europea .....</i>	<i>51</i>
<i>B) Los intereses y posición de México .....</i>	<i>52</i>
<b>5. Los retos en la negociación del tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea.....</b>	<b>55</b>
<i>A) Los retos en cuanto a la estructura del tratado de libre comercio México - Unión Europea.....</i>	<i>55</i>
<i>B) Los retos en cuanto a la sustancia del tratado de libre comercio México - Unión Europea.....</i>	<i>56</i>
<b>6. El tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea.....</b>	<b>57</b>
<i>A) Las bases de negociación del tratado de libre comercio México - Unión Europea.....</i>	<i>57</i>
<i>B) El marco jurídico para la negociación del tratado de libre comercio México - Unión Europea.....</i>	<i>58</i>
<i>C) La estructura jurídica del tratado de libre comercio México - Unión Europea.....</i>	<i>60</i>
<i>D) La resultados de la negociación del tratado de libre comercio México - Unión Europea.....</i>	<i>61</i>
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>65</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>68</b>

## RESUMEN

Desde hace décadas, América Latina y la Unión Europea han tenido el propósito de establecer una “asociación birregional” orientada a cubrir, ente otros aspectos, un ambicioso contenido económico, para lo cual se dieron a la búsqueda del marco birregional más apropiado, que rebasara el ámbito de los acuerdos multilaterales que rigen en lo general sus relaciones comerciales.

La construcción de este marco jurídico e institucional ha enfrentado limitantes y divergencias, incluyendo resistencias -entre y al interior de ambas regiones- a romper sus tradicionales políticas comerciales y a establecer un esquema efectivo de liberalización comercial interregional.

Diversos factores que se han presentado, sobre todo desde la década de los noventa, como el impulso a la globalización de la economía mundial, así como los procesos de ampliación de la Unión Europea y de integración regional en América, han sido un gran aliciente en la relación birregional.

El marco de las relaciones birregionales, que se había desarrollado a través de sucesivas “generaciones” de acuerdos de cooperación, está dando un salto cualitativo hacia un esquema novedoso de “acuerdos de asociación”, algunos ya en operación y otros en proceso de negociación, entre la Unión Europea y América Latina, tanto a nivel de países (México, Chile) como agrupaciones de países (MERCOSUR, Comunidad Andina, Centroamérica).

Entre estos acuerdos sobresale el tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea que, al ser el primer acuerdo trasatlántico negociado entre los Continentes Americano y Europeo, se convirtió en una referencia obligada para negociaciones comerciales subsecuentes.

Si bien falta un largo camino para consolidar un marco amplio y coherente para las relaciones de la Unión Europea con el conjunto de América Latina, en pocos años se han establecido las bases sólidas que están permitiendo construirla por etapas y por países, conforme a la circunstancias políticas y económicas de esta larga y compleja relación birregional.

## INTRODUCCIÓN

Las relaciones institucionalizadas entre América Latina y la Unión Europea<sup>1</sup> han dado avances notables en aspectos políticos y de cooperación. En cambio, el campo de las relaciones económicas -y en particular las cuestiones comerciales- tradicionalmente ha sido un terreno de desacuerdos en que los avances han sido más bien esporádicos y limitados, como reflejo de la divergencia de intereses y de las importantes asimetrías económicas existentes entre ambas regiones.<sup>2</sup>

Sería hasta la década de los noventa en que el marco de las relaciones comerciales entre América Latina y la Unión Europea empezaría a dar un salto cualitativo, orientándose a establecer lo que se ha denominado una “asociación birregional” orientada a cubrir, ente otros aspectos, un ambicioso contenido económico-comercial.

Este nuevo modelo de la relación birregional, todavía en proceso de definición, ha dado lugar a muy variados ejercicios académicos y empíricos relacionados con el diseño del marco más adecuado para su construcción.

Sin embargo, este proceso de definición del marco para las relaciones birregionales se ha enfrentado sistemáticamente a obstáculos y reveses. Inclusive, hay momentos en que de una parte y otra ha existido la percepción de que este proceso estaría irremediamente estancado por una combinación de expectativas y frustraciones que se presentan tanto del lado latinoamericano como del europeo.<sup>3</sup>

En efecto, en Europa se ha llegado a considerar que América Latina ha fracasado en sus procesos de reforma social, en la inserción en la economía global, en la construcción de democracias participativas e inclusivas y, principalmente, en profundizar los procesos de integración regional.

---

<sup>1</sup> El término “Unión Europea” (UE) se usa de manera genérica incluyendo a entidades jurídicas como la “Comunidad Económica Europea” (CEE) de 1957, que luego se denominó “Comunidad Europea” (CE), la cual constituye uno de los pilares de la propia “Unión Europea” (instituida por el Tratado firmado en Maastricht en 1992).

<sup>2</sup> Sanahuja, José Antonio (2000)

<sup>3</sup> Ayllón, Bruno (2006)

Por las parte latinoamericana ha existido la percepción de que Europa habría abandonado a América Latina como consecuencia del proceso de ampliación al Este, por el desafío de la emigración en la frontera mediterránea y por haberse enrocado en una reforma insuficiente de su política agrícola comunitaria que mantiene el proteccionismo y bloquea avances en las negociaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC), consolidando de esta forma la perspectiva de una "fortaleza europea".

Es en este contexto que resulta particularmente relevante el análisis del marco de las relaciones comerciales entre América Latina y la Unión Europea, a fin de elucidar sus límites y posibilidades, considerando los mecanismos de concertación política en los que se han basado estas relaciones interregionales en los últimos 30 años.

Así mismo, es pertinente considerar el cambiante escenario económico mundial, y en particular en lo relativo al comercio internacional, el cual está supeditado a los condicionantes derivados de la posición de América Latina y de la Unión Europea en el sistema multilateral de comercio, regulado por la OMC, y en el cual ambas regiones mantienen puntos de vista divergentes en temas torales de la agenda comercial, como el del sector agrícola.

El examen del marco de las relaciones comerciales también revela las divergencias y contradicciones existentes entre los compromisos de liberalización comercial adquiridos por la Unión Europea a través de nuevos acuerdos con América Latina, y las dificultades que se presentan en el seno de la Unión Europea en torno a los efectos en sus políticas comercial, agrícola y de desarrollo, y las resistencias de los países y sectores más afectados por dicha liberalización.

A la luz de todo lo anterior, se abren interrogantes sobre la posibilidad real de que una asociación estratégica entre América Latina y la Unión Europea pueda trascender la dimensión política y diplomática, y contribuya a superar las asimetrías económicas estructurales que caracterizan las relaciones entre ambas regiones.



Considerando lo anterior, cabe preguntarse ¿cuál es el interés real de la Unión Europea en sus relaciones con América Latina, y viceversa?<sup>4</sup> y en ese contexto ¿qué perspectivas hay de establecer un marco amplio y moderno para las relaciones comerciales entre estas dos grandes regiones?.

Para responder a estas preguntas, este trabajo no busca hacer una narración cronológica de la evolución de las relaciones entre América Latina y la Unión Europea, ni hacer una simple descripción de los acuerdos en vigor o en proceso de negociación. Su propósito es identificar los rasgos que caracteriza la relación económica y comercial birregionales, las circunstancias que se han experimentado en las diversas etapas del desarrollo de esta peculiar relación interregional, y bajo esta luz exponer críticamente el esquema que se ha estado construyendo entre América Latina y la Unión Europea.

Este trabajo está estructurado en cuatro capítulos, con la correspondiente introducción y conclusiones. El primer capítulo contiene los antecedentes pertinentes para entender la situación actual del tema que se plantea en este del trabajo. En una segunda parte se propone un análisis de la política comercial de la Unión Europea hacia el subcontinente latinoamericano. En un tercer capítulo se exponen las perspectivas de los más relevantes acuerdos de asociación establecidos o en proceso de negociación entre la Unión Europea con los países (México, Chile) o agrupaciones de países (MERCOSUR, Comunidad Andina, Centroamérica). En un cuarto apartado se analiza más a detalle el tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea que resulta particularmente relevante al ser el primer acuerdo preferencial negociado entre ambas regiones, y que serviría como referencia para negociaciones subsecuentes.

Para la ejecución de este trabajo se aplica un método de investigación documental orientado a trabajos académicos que se han elaborado extensamente tanto en América Latina como Europa, conjuntados con información institucional generada por los gobiernos y organizaciones participantes en el proceso de construcción del marco de las relaciones comerciales entre América Latina y Europa, materia de este trabajo.

---

<sup>4</sup> Domínguez, Jorge I. (2006)

Considerando que el núcleo de este trabajo es el “marco” aplicable a las relaciones comerciales entre América Latina y la Unión Europea, la disciplina teórica que se puede aplicar es principalmente de carácter jurídico y, en particular, sería el Derecho Internacional.

Ahora bien, tratándose de relaciones económico-comerciales podemos hacer un enfoque más preciso con una rama jurídica que algunos académicos denominan “Derecho Económico Internacional”<sup>5</sup>, con la cual se establece un “derecho-marco” creado por Estados, órganos internacionales y, en ciertos aspectos, por entes privados, para delimitar y reglamentar las actividades de los agentes económicos que intervienen en la escena internacional.

Más en concreto, el Derecho Económico Internacional regula, por una parte, las transacciones internacionales relativas a bienes, servicios y capitales, y por otra, el establecimiento en el territorio de un Estado de factores de la producción de origen extranjero (empresas).

De hecho, el Derecho Económico Internacional se refiere, en primera instancia, a los sujetos tradicionales de Derecho Internacional Público como Estados, organismos internacionales y otros actores relevantes que pueden ser personas físicas, empresas y organizaciones no gubernamentales, pero adicionalmente toma elementos del Derecho Internacional Privado en la medida que enmarca relaciones económicas contractuales entre personas (físicas y/o morales) de distintos países e, inclusive, entre particulares y Estados.

Considerando lo anterior, podemos reconocer que en la práctica actual, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (conocido como GATT por sus siglas en inglés) y el conjunto de acuerdos por el cual se creó la Organización Mundial del Comercio (OMC)<sup>6</sup>, serían el principal marco jurídico aplicable en lo general a las relaciones comerciales internacionales y, en el presente caso de estudio, a los acuerdos birregionales entre América Latina y la Unión Europea.

---

<sup>5</sup> Carreau, Dominique, Patrick Juillard, y Thiébaud Flory (1980).

<sup>6</sup> En 1994 se adoptaron alrededor de 60 acuerdos, anexos, decisiones y entendimientos derivados de las negociaciones de la Ronda Uruguay, incluyendo el Acuerdo por el que se establece la OMC y los acuerdos relativos a mercancías, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, mecanismo de examen de las políticas comerciales y acuerdos plurilaterales, entre otros.

Por último, cabe hacer un breve alto para considerar la relación del tema con la teoría económica, ya que la asociación birregional materia de este estudio incluye un componente económico y, en particular, con el libre comercio, fundado en los principios del sistema de mercado formulados por teóricos de la economía, empezando por Adam Smith y David Ricardo<sup>7</sup>.

Sin embargo, este trabajo no entra a la polémica sobre las implicaciones de la liberalización económica y comercial que forma parte de la dinámica de globalización mundial, y acepta *ex-ante* la premisa de que el componente de liberalización comercial del modelo de asociación birregional favorece el desarrollo de las naciones europeas y latinoamericanas.

---

<sup>7</sup> Gilpin, Robert (2003)

## **CAPÍTULO I: ANTECEDENTES Y EVOLUCIÓN DEL MARCO DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE AMÉRICA LATINA Y LA UNIÓN EUROPEA**

### **1.- Antecedentes generales de las relaciones entre América Latina y la Unión Europea**

#### *A) El contexto general de las relaciones América Latina - Unión Europea*

Entre 1957 y 1971, año en que se suscriben los primeros acuerdos entre América Latina y la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), las relaciones birregionales fueron muy limitadas, ya que la Unión Europea daba muy escasa atención política y económica a América Latina, a pesar del interés que manifiestan los países latinoamericanos por esas relaciones.

En esa época, la Unión Europea estaba más ocupada en su propio proceso de integración, al mismo tiempo que sus relaciones exteriores estaban más bien condicionadas por el acceso a la independencia de las colonias de algunos de sus Estados miembros, buscando establecer un sistema de cooperación que les permita continuar manteniendo su posición geo-estratégica privilegiada.

En esta actitud influyó también la percepción europea de que América Latina estaba bajo la zona de influencia de Estados Unidos, si bien en esos mismos años algunos países de América Latina pugnaban por romper o al menos disminuir la hegemonía norteamericana, y por poner en pie sus propios mecanismos de integración regional.

Sin embargo, a partir de principios de los años setenta la situación empieza a cambiar. Las relaciones entre América Latina y Europa recibirán un nuevo impulso en el que influyeron, por la parte europea, consideraciones de orden tanto económico como político.

Entre las de tipo económico, hay que destacar la crisis económica que afectaba a Europa, como consecuencia especialmente de la crisis del petróleo, y la percepción de la vulnerabilidad externa del Viejo Continente, la cual requería de una política más activa de acercamiento al mundo en vías de

desarrollo con el objeto de mantener y ampliar los mercados para los productos e inversiones europeas y, sobre todo, asegurarse fuentes alternativas de materias primas.

Entre las consideraciones de orden político, hay que señalar el mayor interés e incluso una cierta identificación que se va produciendo por parte de algunos sectores políticos europeos en relación con los procesos políticos latinoamericanos y, especialmente, en relación a los derechos humanos y a la democracia. Este mayor interés estuvo marcado por las experiencias políticas vividas por diversos países, entre las que hay que destacar el caso de Chile y en general el fenómeno del autoritarismo en América del Sur, con sus masivas y sistemáticas violaciones de los derechos humanos.

En este nuevo contexto, la Unión Europea da sus primeros pasos de acercamiento a América Latina, institucionalizando el diálogo birregional, mediante la creación de un grupo permanente de consulta con los embajadores latinoamericanos acreditados en Bruselas, abriendo en Caracas una sede de la Delegación de la Comisión Europea, procediendo a suscribir los primeros acuerdos con países latinoamericanos, y aprobando en 1976 el primer programa de cooperación para los países en vías de desarrollo de Asia y América Latina.

#### *B) La situación de América Latina en el contexto de las relaciones exteriores de la Unión Europea*

Desde 1975, las relaciones económicas entre América Latina y la Unión Europea han pasado por muchas vicisitudes, con retrocesos y avances, pero con un hilo conductor orientado a la intensificación y ampliación de las mismas.

De hecho, entre la década de los sesenta y hasta el inicio de los noventa, la posición de América Latina en las prioridades de la política exterior de la Unión Europea, sobre todo en el campo de las relaciones económicas, se mantuvo en un perfil tradicionalmente bajo comparado con el que gozan otros grupos de países “asociados” que mantienen un lazo privilegiado con Europa, como es el caso de las ex-colonias europeas en África, el Caribe y el Pacífico (conocidos como “países ACP”).

En efecto, la Unión Europea mantendría con países “no-asociados” -entre ellos los de América Latina- un modelo limitado y asimétrico de relaciones económicas mediante acuerdos no-preferenciales que contendrían elementos de cooperación clásica de “ayuda sin comercio” (Aid, not Trade), acompañados de la aplicación unilateral del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

Este modelo contrastaba con el esquema preferencial que la Unión Europea aplicaba, por razones históricas, al conjunto de sus ex-colonias en Asia, Pacífico y el Caribe, conocidos como los “países ACP” signatarios de los Convenios de Lomé. También, por razones de seguridad e interés económico, la Unión Europea concedería un interés prioritario a los países vecinos del Mediterráneo y de Europa Central y Oriental.

Con ello, regiones como América Latina se situarían en una posición secundaria en relación a tales regiones prioritarias. Ante ello, en diversas ocasiones los países latinoamericanos trataron sin éxito de ponerse de acuerdo con la entonces Comunidad Económica Europea en temas comerciales y de inversión, pero Europa se resistía a cambiar sus jerarquías de preferencias comerciales y su política de desarrollo.<sup>8</sup> Para América Latina, este esquema respondía muy poco a sus expectativas y al potencial de su relación económica con la Unión Europea.<sup>9</sup>

Así, habría que esperar hasta principios de los años noventa para que la pirámide de preferencias de las relaciones exteriores de la Unión Europea empezara a experimentar cambios significativos, en el sentido, entre otros, de un reforzamiento de las relaciones con América Latina, por razones fundamentalmente de interés político y económico.

### *C) El contexto económico internacional de las relaciones América Latina - Unión Europea*

Fue al inicio de los noventa en que la Unión Europea se vio obligada a reaccionar a los importantes cambios que experimentaba el escenario internacional, tanto a nivel político-diplomático como a

---

<sup>8</sup> Sanahuja, José Antonio (2000)

<sup>9</sup> García Jiménez, Gonzalo (1997)

nivel económico, incluyendo la intensificación del proceso de interdependencia y globalización a nivel mundial, y la aceleración de la dinámica de conformación de grandes bloques económicos.

De una situación de desconocimiento e ignorancia mutua, caracterizada por la ausencia de relaciones institucionales y por el escaso interés europeo hacia América Latina, se empezó a dar una transición hacia un esquema de “asociación” que cubriría aspectos políticos, económicos y de cooperación en los más variados temas.

Sería en 1994 en que la Unión Europea propondría a América Latina un esquema de acuerdos de “asociación” que abriría, por primera vez, la posibilidad de negociar una liberalización comercial, ahora bajo el principio de reciprocidad.<sup>10</sup>

Fue en este año en que la Unión Europea, en el marco de su nueva Política Exterior y de Seguridad Común (PESC), diseñaría una estrategia renovada hacia América Latina a fin de adaptar las relaciones birregionales a los procesos de cambio que atravesaba el mundo y, en particular, a las dinámicas de globalización y de regionalización en las que se verían inmersas ambas regiones.

De hecho, este cambio de actitud en la Unión Europea coincide con la conclusión de la Ronda Uruguay del GATT de 1994, la reactivación del proceso de integración regional en América Latina y la culminación del mercado único europeo, entre otros factores.

En el plano comercial, los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT, incluyendo su ambicioso calendario de liberalización comercial, tuvieron importantes implicaciones para las relaciones entre América Latina y la Unión Europea, al despejar la incertidumbre prevaleciente sobre el futuro del sistema comercial internacional.

Además, en el caso de la Unión Europea, uno de los efectos de la liberalización multilateral fue la reducción virtual de las preferencias que otorgaba a los países ACP dentro de sus jerarquías comerciales, con lo que se disminuía el costo de una liberalización en favor de América Latina.

---

<sup>10</sup> García Jiménez, Gonzalo (1997)

Por otra parte, la Unión Europea temía la reducción de sus partes de mercado derivado de los efectos de desviación causados por los procesos de integración en el MERCOSUR y del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), además del eventual acuerdo para establecer una Área de Libre Comercio de las Américas.

## **2. Evolución del marco jurídico de las relaciones entre América Latina y la Unión Europea**

El marco de las relaciones entre América Latina y la Unión Europea se ha dado en etapas claramente reconocibles, a través de sucesivos acuerdos entre la Unión Europea y los países y subregiones de América Latina, los cuales se distinguen en "generaciones", con características que son expresión significativa de la evolución y avance que han conocido las relaciones birregionales.

Los sucesivos acuerdos que la Unión Europea fue suscribiendo con América Latina no sólo son el reflejo de los cambios experimentados en los escenarios mundial, latinoamericano y europeo, sino que además reflejan las preocupaciones y objetivos que caracterizan esas relaciones.

Desde el punto de vista de la Unión Europea, esta serie de acuerdos tienen un significado en la medida que expresan su disposición a establecer relaciones políticas y económicas más estrechas con países no asociados, como son los de América Latina.

En consecuencia, es pertinente analizar las distintas "generaciones" de acuerdos de cooperación, para observar la evolución que han experimentado las relaciones entre América Latina y la Unión Europea, los intereses que han estado presentes y el estado en que se encuentran actualmente.

De hecho, es común hablar de la existencia de tres generaciones de acuerdos de cooperación entre América Latina y la Unión Europea, como se verá a continuación, los cuales servirán de base para la negociación posterior de una nueva generación de acuerdos denominados de "asociación".



### *A) Los acuerdos de primera generación*

Los primeros contactos formales entre América Latina y la entonces Comunidad Económica Europea se dieron en la década de los setenta como resultado de una su incipiente política europea de cooperación para el desarrollo que ayudó a institucionalizar los contactos con la firma de los Acuerdo Marco denominados “de primera generación”.

Los acuerdos comerciales suscritos con Argentina en 1971 (que se renovó en 1975), con Uruguay en 1973 y con Brasil en 1974, y el acuerdo de cooperación con México en 1975, serán los primeros que la Comunidad Europea suscriba con países latinoamericanos.

Algunas características generales de estos acuerdos de primera generación son, en primer lugar, que la Unión Europea los firma exclusivamente con los países latinoamericanos de mayor potencial económico en aquellos momentos; segundo, su exclusiva orientación país por país, que responde a la política que la Unión Europea seguía en relación a América Latina de huir de planteamientos regionales o subregionales; y, tercero, el estar basados en el artículo 113 del Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea (llamado “Tratado CEE”), relativo a la política comercial comunitaria, lo que supone que tienen un carácter estrictamente comercial no preferencial.

En este sentido, Europa planteaba que su principal objetivo de estos acuerdos era la expansión de los intercambios comerciales, por lo que crearon amplias expectativas en América Latina, pero resultaron limitados en su potencial al ser acuerdos no preferenciales por los cuales ambas parte se otorgaban mutuamente el estatus de “nación más favorecida” (NMF) y se comprometían a realizar actividades de promoción comercial.

En efecto, la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida sólo implicaba una mejora en las relaciones comerciales en el caso de que los países con los que se firmaba no fuesen miembros del GATT, por lo que no ofrecía preferencias en el acceso de los productos latinoamericanos a los mercados europeos, más allá de las previstas en el SGP que la Unión Europea aplicaría unilateralmente a todos los países en desarrollo no-asociados.

Por ejemplo, el hecho de que el acuerdo suscrito con México se denominase como acuerdo de cooperación y que en su momento la Comisión Europea lo presentase como un acuerdo de nuevo tipo, al contener una "cláusula evolutiva", no significaba ningún cambio substancial en relación a los otros acuerdos.

El resultado práctico más importante de estos acuerdos fue la creación de una Comisión Mixta, que debería reunirse anualmente, con el fin de dar contenido a los acuerdos, lo que permitía la institucionalización de un mecanismo de consultas periódicas.

### *B) Los acuerdos de segunda generación*

Las relaciones entre América Latina y la Unión Europea, materializada en los acuerdos de primera generación, no variará substancialmente hasta principios de los años ochenta.

En efecto, en 1981, la Unión Europea adoptaría un Reglamento que, entre otros aspectos, definía los criterios aplicables a la ayuda financiera y técnica en favor de los países en desarrollo no-asociados de Asia y América Latina, establecía encuentros semestrales entre representantes comunitarios y el Grupo Latinoamericano de Embajadores (GRULA), abría la posibilidad de firmar nuevos acuerdos de cooperación, y ponía en marcha lo que se llamaría por los países latinoamericanos el "diálogo renovado" con la Comunidad Europea.

En este proceso de acercamiento entre América Latina y Europa influirán una serie de acontecimientos que tendrían lugar desde finales de los años setenta y hasta el inicio de los ochenta, incluyendo el ingreso de España y Portugal en las Comunidades Europeas, lo que va a impulsar una intensa actividad en el seno de las instituciones comunitarias en favor del estrechamiento de las relaciones con América Latina.

Otro acontecimiento importante en el ámbito económico sería la crisis de la deuda que estalla en 1981-1982, con su impacto negativo en las relaciones económicas europeo-latinoamericanas, lo que hará que Europa preste una mayor atención a los problemas de esa región.

En el aspecto político, el retorno a la democracia en muchos países sudamericanos atraerá la atención de Europa, la cual volcará su apoyo a las nuevas democracias, sobre todo en los casos en que los procesos de transición se efectúan por partidos políticos con afinidad a partidos europeos.

Con todo ello, en la Unión Europea se despierta un interés real en las relaciones políticas con América Latina, apoyado en los avances producidos en el proceso de integración europea, mediante el Acta Única Europea, y enmarcado en el creciente protagonismo que la Unión Europea buscaba tener a nivel internacional, mediante la puesta en marcha del Sistema de Cooperación Política.

Esta “segunda generación” de acuerdos, que vendría a acelerar el proceso de acercamiento y profundización de las relaciones con América Latina, se inaugura en 1980 con el Acuerdo de Cooperación entre la Unión Europea y Brasil (el cual sustituía a su Acuerdo comercial de 1974), y continúa con el Acuerdo de Cooperación con el Grupo Andino de 1983, y el Acuerdo de Cooperación con Centroamérica de 1985, consecuencia éste último de la puesta en marcha de las reuniones del proceso de San José en 1984 (lo que vendría a romper con el monopolio que hasta entonces había mantenido Estados Unidos en esta región).

Algunas características generales de estos acuerdos de segunda generación, frente a los anteriores, son las siguientes.

En primer lugar, responden no sólo a intereses comerciales, sino también a intereses políticos y de cooperación, lo que explica que, como en el caso de Centroamérica, se firmen con contrapartes marcadas por el conflicto, tratando de incidir en la búsqueda de soluciones pacíficas y negociadas.

Segundo, la Unión Europea rompe con su política estrictamente bilateral que había seguido hasta entonces, y abre una política subregional con América Latina. En este sentido, ahora los acuerdos

persiguen el fomento de la integración subregional, que pasará a ser desde ese momento uno de los objetivos de la política europea de cooperación con América Latina.

Tercero, se otorga una importancia creciente a la cooperación al desarrollo, lo que constituirá una componente esencial de la mayor parte de los nuevos acuerdos.

Estos acuerdos, que seguían el modelo de los suscritos por la Unión Europea con varios países en desarrollo no-asociados de Asia (como India) y con países de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN), representan un nuevo tipo de acuerdo en relación a América Latina.

Los acuerdos de la Unión Europea con el Pacto Andino y con Centroamérica se estructuran ambos en base a tres apartados, que cubren la cooperación en materia de política comercial, la cooperación económica y la cooperación para el desarrollo.

Por su parte, el acuerdo entre la Unión Europea y Brasil también comprende los apartados de la política comercial y la cooperación económica pero, por el contrario, no contempla la cooperación al desarrollo, pues Brasil no podía considerarse como país en desarrollo, al menos en cuanto a la cooperación financiera y técnica, de acuerdo con los criterios de la Unión Europea.

Con todo, estos acuerdos de cooperación son todavía de carácter no-preferencial en lo que toca al ámbito comercial, y, desde el punto de vista de la cooperación económica y al desarrollo, son acuerdos marco, que no contienen compromisos materiales concretos, sino declaraciones de intenciones de ambas partes que comprometen a esforzarse para ampliar y profundizar la cooperación bilateral, mediante posteriores negociaciones.

En lo que toca a la cooperación económica se aspira, entre otros aspectos, a una colaboración más estrecha a nivel empresarial, a través de la promoción de alianzas estratégicas (*joint ventures*). A nivel de cooperación al desarrollo, Europa expresa su disposición a una cooperación financiera y técnica orientada especialmente a proyectos regionales, pero no adopta compromisos mayores, salvo

por el Acuerdo con Centroamérica, en que se establece el compromiso de aumentar la ayuda financiera.

En estos acuerdos, al igual que en los de primera generación, se prevé también la constitución de una Comisión Mixta, encargada de darles contenido.

Este carácter puramente declarativo en materia de cooperación económica y al desarrollo, no impidió, sobre todo en el caso de Centroamérica, que con las reuniones periódicas del Proceso de San José los acuerdos hayan servido de base para impulsar las relaciones entre ambas partes y para incrementar substancialmente los niveles de la ayuda al desarrollo.

### *C) Los acuerdos de tercera generación*

A principios de los noventa se empezó a negociar un nuevo tipo de acuerdo-marco, firmado por la entonces Comunidad Económica Europea con la mayoría de los países latinoamericanos, como parte de su proceso de la renovación de su política de cooperación para el desarrollo hacia América Latina.

Con estos nuevos acuerdos, conocidos como de “tercera generación”, la parte europea ampliaba la asistencia al desarrollo pero prácticamente no ofrecía cambios significativos en los aspectos comerciales y de inversión entre América Latina y la Unión Europea.

A la base de los llamados acuerdos de tercera generación se pueden ver algunos factores particulares, como la dinámica abierta por los acuerdos de segunda generación, impulsados con el apoyo de España, junto con los importantes cambios que se experimentan en las relaciones internacionales y la reorientación en la política exterior y de cooperación de la Unión Europea.

En particular, los factores económicos de este renovado interés mutuo se pueden encontrar sobre todo en las importantes transformaciones que se experimentaron desde finales de los años ochenta en el ámbito mundial, latinoamericano y europeo, incluyendo las renovadas dinámicas de globalización y liberalización comercial, la formación de espacios o bloques económicos regionales, el crecimiento

de los flujos del comercio y de la inversión, y los avances tecnológicos, entre otros, que influyeron directamente en la revalorización de América Latina y Europa en el escenario mundial.

Como consecuencia de ello, desde principios de los años noventa, todos los actores internacionales, incluidos América Latina y Europa, se han visto obligados a replantear sus intereses y estrategias en ese nuevo escenario mundial. En concreto, latinoamericanos y europeos han tenido que redefinir sus políticas económicas y sociales, readaptar sus agendas de política exterior, con el fin de buscar una mejor inserción internacional.

En concreto, América Latina experimentó un cambio importante en su posición internacional, en el sentido de intensificar tanto sus relaciones políticas y económicas con otras regiones del mundo como a nivel hemisférico, acelerando sus procesos de cooperación e integración intrarregional mediante la fórmula del "regionalismo abierto".

Por su parte, Europa intensificó su proceso de integración mediante la firma, en 1992, del Tratado de la Unión Europea, que inicia el proceso de mutación de la Comunidad Europea hacia una Unión Europea, transformándole en un actor internacional con protagonismo creciente.

La Unión Europea estaba inmersa, de esta forma, en un proceso simultáneo de ampliación y profundización, que necesariamente afecta a la posición relativa de las distintas regiones del mundo en desarrollo con respecto a Europa, modificándose su "pirámide de preferencias".

El nuevo concepto de la cooperación de la Unión Europea radicaba en la revalorización de los intereses y beneficios mutuos y la idea de sustituir cada vez más la cooperación tradicional por el fomento al comercio. La cooperación se plantea, en última instancia, como un elemento de la Política Exterior y de Seguridad Común, definida en el Tratado de la Unión Europea.

De hecho, la Unión Europea se embarcó en un proceso de redefinición de sus relaciones exteriores con los países tradicionalmente asociados, como los ACP, y con aquellos países que despiertan un creciente interés político y económico, como es el caso de los países de América Latina.

Ello explica la rapidez en los cambios de los esquemas de relación entre América Latina y la Unión Europea, al transitar en muy poco tiempo de los acuerdos de “tercera generación” suscritos entre 1990 y 1993, a los Acuerdos de Asociación firmados en 1995 y 1996 (como se verá en el tercer capítulo). De alguna forma, estos rápidos cambios puedan considerarse como pasos de un mismo camino abierto desde principios de los noventa.

Así, los acuerdos de tercera generación que la Unión Europea suscribe a nivel bilateral o subregional con América Latina representan un avance importante respecto de los anteriores acuerdos, y en los cual la cooperación europea se reordena en base a dos orientaciones: la ayuda al desarrollo de los países menos desarrollados, y la cooperación económica y comercial con los países más avanzados.

Estos acuerdos de cooperación se firman con Argentina y Chile en 1990, con Uruguay y México en 1991, con Paraguay y Brasil en 1992, y finalmente, con Centroamérica y el Grupo Andino en 1993. Con ellos, la Unión Europea completaría una red de acuerdos de cooperación con la mayoría de los países latinoamericanos.

Los acuerdos de “tercera generación”, que también son gestionados por una Comisión Mixta que puede a su vez crear subcomisiones y grupos ad-hoc, tienen muchas características relevantes frente a los anteriores acuerdos, como son las siguientes:

Primero, la fundamentación democrática mediante la inclusión de una "cláusula democrática", que expresa un compromiso común e institucionalizado con la democracia, y supone que en caso de violación la Unión Europea se reserva el derecho de suspender sus programas de cooperación.

Esta cláusula se introdujo por primera vez en el Acuerdo Marco de Cooperación Comercial y Económica firmado en 1990 entre Argentina y la Unión Europea, a petición de la propia Argentina, y se ha repetido en los demás acuerdos de tercera generación suscritos posteriormente con los distintos países y subregiones latinoamericanas, con la única excepción del firmado con México en que no se incluyó dicha cláusula.

Segundo, la incorporación de una "cláusula evolutiva" según la cual ambas partes podrán ampliar y completar los niveles y ámbitos de cooperación establecidos en el acuerdo. Esta novedad es relativa, pues, como ya vimos, en el acuerdo de primera generación suscrito entre México y la entonces Comunidad Económica Europea, en 1975, se incluyó también una "cláusula evolutiva", si bien con un alcance más limitado.

Tercero, la denominada "cooperación avanzada" mediante la cual la asistencia tradicional se complementaría con una nueva cooperación que, al tiempo que hace hincapié en los mecanismos asociativos sobre los asistenciales, busca mejorar la eficacia de los sistemas productivos.

De un lado, se mantiene la ayuda al desarrollo tradicional para la población más desfavorecida y para los países más pobres, pero abriendo nuevos caminos de cooperación económica, industrial y científico-técnica, concebida en términos de reciprocidad e incluso de mercado, con los países o regiones de renta media y con mayor potencial de crecimiento.

Ahora bien, a principios de los años noventa se producen una serie de acontecimientos, que abrirán interrogantes sobre el futuro de las relaciones entre América Latina y la Unión Europea, y que harían temer a la parte latinoamericana que la Comunidad Europea disminuya su atención a la zona.

En particular, los cambios de esta época en el escenario mundial hacen que la Unión Europea dirija una mayor atención, en lo externo, a los países de la Europa Central y del Este, y en lo interno, a la entrada en vigor del Mercado Único Europeo.

Todo ello hizo aún más imperiosa la necesidad de responder al hecho innegable de que América Latina continuaba situada en el último escalón de la "pirámide de preferencias" en las relaciones exteriores de Europa, manteniendo alejadas las expectativas latinoamericanas de establecer con la Unión Europea una verdadera relación asociativa.



## **CAPÍTULO II: LA SITUACIÓN DE AMÉRICA LATINA EN LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA**

Como hemos visto, los acuerdos establecidos entre la Unión Europea y América Latina no contemplaban disposiciones específicas aplicables en materia al comercio interregional, salvo por lo acuerdos de “primera generación” firmados por la Comunidad Europea con Argentina, Brasil, México y Uruguay, respectivamente, que establecían como un supuesto objetivo primordial lograr un “comercio equilibrado” y “al más alto nivel posible”.

Sin embargo, fue justamente en este periodo en que se gestaron unas relaciones comerciales caracterizadas por “las asimetrías estructurales” y la “falta de dinamismo”, según la definición de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).<sup>11</sup>

De hecho, hasta la década de los noventa, las condiciones en que se desarrollaba el comercio entre ambas regiones estaban fuera del alcance de los acuerdos bilaterales antes expuestos, por lo que es pertinente considerar algunos elementos particularmente relevantes relacionados sobre todo con el régimen comercial de la Unión Europea, que serían determinantes para la construcción del nuevo marco para sus relaciones comerciales con América Latina.

### **1. Las condiciones de acceso al mercado de la Unión Europea**

En efecto, las restrictivas condiciones de acceso al mercado de la Unión Europea han sido tradicionalmente uno de los motivos de debate más importantes en sus relaciones con América Latina, incluyendo la progresiva introducción de la política agraria común y del régimen preferencial de Lomé, que puso en gran desventaja a las exportaciones agropecuarias latinoamericanas dentro el mercado europeo.

---

<sup>11</sup> Sanahuja, José Antonio (2000)

En los años noventa, el debate tomó mayor relevancia debido a los cambios que se empezaron a dar en las economías latinoamericanas hacia políticas más liberales que apuntaban a la apertura del comercio y de las inversiones, lo que demandaba a su vez un acceso seguro y previsible a los más importantes mercados importadores.

Al margen del trato del “Nación Más Favorecida” (NMF) que los países de América Latina y la Unión Europea se otorgan mutuamente, se esperaba que las exportaciones latinoamericanas obtuvieran un acceso preferencial al mercado comunitario en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), en vigor desde 1971, a pesar de que este esquema se encontraba en el escalón más bajo de los regímenes comerciales que Europa aplicaba a los países en desarrollo.

Desde su creación, el SGP ha sido fuertemente criticado por América Latina, al ofrecer escasas ventajas reales, ya que excluye productos agrícolas de gran potencial para la región, además de ofrecer reducciones arancelarias insuficientes a sus manufacturas, por no resolver los problemas derivados de las barreras no arancelarias, por no contribuir realmente a la diversificación productiva, y por su falta de transparencia.

Además, desde la perspectiva latinoamericana, el SGP es un trato comercial desfavorable y discriminatorio respecto al obtenido por los países mediterráneos asociados a la Unión Europea, o por los países ACP signatarios de la Convención de Lomé.

Por su parte, la Unión Europea ha planteado que la causa se encontraba en la limitada diversificación de las exportaciones de América Latina y los pocos incentivos de muchos de sus países para desarrollar su capacidad exportadora.

En este sentido, la Unión Europea ha remitido las demandas latinoamericana de una mayor apertura comercial a los foros multilaterales (como la OMC), ha invitado a “hacer un mejor uso” del SGP, y ha apoyado la diversificación exportadora a través de la financiación de acciones de promoción comercial, incluidos en el capítulo de cooperación de los acuerdos “de tercera generación”.

De hecho, en la serie de acuerdos de “primera”, “segunda” y “tercera generación” entre la Unión Europea y América Latina no se contemplaron los medios para modificar esta situación. Con la excepción de las preferencias “temporales y extraordinarias” otorgadas a los países andinos y centroamericanos —en esencia, un “SGP ampliado”—, América Latina no experimentaba ningún cambio en la pirámide de preferencias comerciales de la Unión Europea, e incluso aspectos como la proliferación de barreras no arancelarias o el nuevo SGP llegaron a considerarse como un retroceso.

En efecto, entre 1994 y 1996 se aprobó el nuevo SGP, el cual ya no impone contingentes máximos y se basa exclusivamente en aranceles, pero los productos se ven sometidos a aranceles variables —denominada “modulación” arancelaria— según su grado de “sensibilidad” para los productores comunitarios.

Este nuevo SGP también consideraba negativamente el grado de avance de los países beneficiarios de manera que, cuando un país ha alcanzado cierto nivel de desarrollo, los beneficios del SGP se eliminan de forma gradual en el sector en cuestión, esto con el supuesto propósito de prestar más apoyo a países menos avanzados.

Adicionalmente, se planteó la exclusión del sector de un país que acapara el 25% de las exportaciones de los países beneficiarios en tal sector, con lo que era previsible que los productos de los países más avanzados, como Argentina, Brasil, Chile y México, se verían excluidos del SGP.

Por otra parte, el nuevo SGP también incluyó regímenes especiales de estímulo y sanción para mejorar la normativa laboral y ambiental del país exportador y apoyar la lucha contra el narcotráfico.<sup>12</sup>

Mientras que para la Unión Europea el SGP es sobre todo un instrumento de desarrollo, en América Latina se le percibía como un mecanismo más de acceso al mercado comunitario que dejaría de tener valor como herramienta de desarrollo, en primer lugar, al ser sustituido por la firma de acuerdos de

---

<sup>12</sup> Ocampo, José Antonio y María Ángela Parra (2001).

libre comercio y, en segundo lugar, por la erosión de sus márgenes preferenciales, como consecuencia de la reducción de los aranceles en el marco de los acuerdos multilaterales (OMC).

Por todo ello, no es casualidad que los primeros países y agrupaciones regionales que han firmado o están negociando acuerdos de asociación son los que preveían que sus preferencias se verían limitadas debido a este nuevo SGP más restrictivo.

## **2. El proteccionismo comercial europeo**

En América Latina se critica agriamente la política comercial europea por su perfil proteccionista, sobre todo en el sector agropecuario, ya que mediante su Política Agraria Común (PAC) ha mantenido un régimen de subsidios y de protección aduanera que discrimina y pone en desventaja a las exportaciones latinoamericanas dentro del mercado europeo. La estructura arancelaria de la Unión Europea penaliza aún más a los productos agropecuarios respecto a las manufacturas industriales.

De hecho, el tema de liberalización agrícola que se ha estado ventilando por años en los foros multilaterales, en particular en el GATT y ahora en la Organización Mundial del Comercio (OMC), ha sido uno de los puntos de mayor controversia entre América Latina y la Unión Europea.

En mayo de 1992 se logró en los órganos comunitarios el acuerdo para la reforma de la PAC. Estas decisiones allanaron el camino para la culminación, en 1994, de las negociaciones de la “Ronda Uruguay” del GATT. Pero el acuerdo en la parte agrícola no satisfizo las demandas latinoamericanas, si bien incluyó una significativa reducción de los aranceles y los subsidios agrarios y la paulatina “arancelización” de contingentes y barreras no arancelarias, que contribuiría a mejorar las condiciones de acceso de las exportaciones latinoamericanas.

En efecto, si bien los acuerdos del GATT contribuyeron a una mayor liberalización y transparencia del mercado comunitario, aún subsisten importantes obstáculos en las relaciones comerciales de

América Latina con la Unión Europea. Los aranceles agropecuarios habrían de descender, pero esa reducción no sería ni tan profunda ni tan rápida como desearían los países latinoamericanos.

Esta percepción de parte de América Latina se hace patente en casos sensibles para sus gobiernos y productores, como se pone de manifiesto en la áspera controversia comercial sobre el plátano latinoamericano, que ha enfrentado a la Unión Europea con un buen número de países latinoamericanos en el marco multilateral (GATT/OMC), y que hasta ahora no ha finalizado.

Adicionalmente, los exportadores latinoamericanos enfrentan múltiples barreras no arancelarias -juzgadas de injustificadas y por tanto proteccionistas- en su acceso al mercado europeo, tanto por lo que toca a las medidas sanitarias y fitosanitarias que impone la Unión Europea, como por el gran número de barreras técnicas para sectores de interés para América Latina, como los textiles, las manufacturas, el calzado o la siderurgia, entre otros.

Para algunos, las relaciones birregionales en el plano comercial han sido un verdadero “diálogo de sordos”.<sup>13</sup> Desde el punto de vista de América Latina, el principal obstáculo a sus exportaciones es y sigue siendo la amplia gama de barreras comunitarias, y lo que se requiere, en consecuencia, es la apertura comercial del mercado comunitario.

Tradicionalmente, Europa ha respondido a estos requerimientos señalando que los obstáculos se encontraban, más que en el proteccionismo comunitario, en la escasa diversificación de las exportaciones latinoamericanas y en su desconocimiento y falta de adaptación a las exigentes normas y requerimientos del mercado europeo.

En consecuencia, las posibilidades de mejorar el acceso al mercado comunitario dependerían de un mejor uso del SGP, de la diversificación productiva y la mejora de la calidad de las exportaciones latinoamericanas, y de los resultados de las negociaciones multilaterales (OMC).

---

<sup>13</sup> Sanahuja, José Antonio (2000)

Para eludir las exigencias de apertura comercial de América latina, Europa ha pretendido hacer de su creciente política de cooperación para el desarrollo una “política de sustitución”, promoviendo encuentros empresariales, ferias, cursos de capacitación y proyectos para mejorar la calidad de la oferta exportable, es decir, la denominada “cooperación económica avanzada”. Sin embargo, tradicionalmente, América Latina ha sido y sigue siendo una de las regiones con la menor participación en las acciones de ayuda comunitaria.

Para Sanahuja, ambas visiones son correctas y, más que excluirse, se complementan; pero a la postre, como podía esperarse de una relaciones asimétricas, ha sido el punto de vista comunitario el que ha prevalecido durante años.<sup>14</sup>

### **3. El marco multilateral de las relaciones comerciales**

Desde la III Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio (OMC), realizada en Seattle (EE.UU.) en 1999, se buscaba iniciar una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales, pero no fue sino hasta 2001, en la IV Conferencia Ministerial celebrada Doha (Qatar), en que se adoptó una Declaración por la cual se estableció el mandato para negociar temas como los relativos al comercio agrícola y de servicios, que comenzaron a principios de 2000.

Este mandato original de Doha se ha perfeccionado con la labor llevada a cabo en Cancún en 2003, Ginebra en 2004 y Hong Kong en 2005, pero la negociación multilateral todavía se encuentra abierta al día de hoy y no tiene una fecha previsible para su conclusión.<sup>15</sup>

Como se verá más adelante, el contexto de esta ronda multilateral no afectó la concretización del acuerdo comercial entre la Unión Europea y México, ya que su negociación empezó en noviembre de 1998 y concluyó en noviembre de 1999, entrando en vigor en julio de 2000.

---

<sup>14</sup> Sanahuja, José Antonio (2000)

<sup>15</sup> Para mayor información sobre el estado de las negociaciones en la OMC consultar: [www.wto.org](http://www.wto.org)

En cambio, en el contexto de la Cumbre de Río de junio de 1999, la Unión Europea señaló explícitamente que no se podían asumir más compromisos comerciales concretos, sobre todo con MERCOSUR, hasta saber qué tipo de concesiones comerciales comportarían las nuevas negociaciones multilaterales (OMC) y el proceso de adhesión a la UE de los países de Europa Central y Oriental.

A pesar de ello, en el mismo año de 1999 se celebró la respectiva primera reunión de los Consejos Conjuntos Unión Europea-MERCOSUR y Unión Europea-Chile, y en 2000 tuvieron lugar las primeras reuniones de los comités negociadores previstos en ambos acuerdos, viéndose desde ese entonces que estas negociaciones comerciales no serían fáciles de concretizar.

De hecho, las negociaciones comerciales de la Unión Europea con Chile iniciaron en 2000 y concluyeron exitosamente en 2002, por lo que su Acuerdo de Asociación, que incluye un componente de liberalización comercial, entró en vigor el 1 de marzo de 2005. En cambio, las negociaciones entre la Unión Europea y MERCOSUR iniciaron poco antes, en noviembre de 1999, y hasta ahora no han podido concluir.

Así, la llamada “Ronda del Doha” de la OMC, que hasta ahora ha tenido entre sus prioridades la negociación del sensible capítulo agrícola, ha sido un factor adicional que ha afectado las relaciones entre América Latina y la Unión Europea, y en particular la negociación de los acuerdos de asociación, tanto el que está en curso de negociación entre la Unión Europea con MECOSUR, como aquellos en proceso de arranque con la Comunidad Andina y los países de América Central, como se verá más adelante.

#### **4. El nuevo contexto de las relaciones entre América Latina y la Unión Europea**

Como vimos anteriormente, ya no era sostenible que las relaciones de la Unión Europea con los países latinoamericanos se limitaran a acuerdos de “tercera generación” enfocados a la cooperación,

la asistencia financiera y tecnológica, y a las preferencias comerciales otorgadas por la Unión Europea en el marco de su Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).<sup>16</sup>

Es decir, estos acuerdos no daban margen para atender la problemática relacionada con el acceso de las exportaciones latinoamericanas a Europa y, de hecho, podían tener en algunos casos efectos aun más limitados que los anteriores.

En efecto, si bien reafirmaban el estatus de NMF, éste se había vuelto redundante desde el momento en el país latinoamericano hubiese adherido al GATT, como fue la situación de México, tal y como se verá en el capítulo siguiente.

Además, si bien los países latinoamericanos se mantenían entre los beneficiarios del SGP de la Unión Europea, con las modificaciones unilaterales que habría de aplicar la parte europea el esquema dejaría de ser aceptable, sobre todo para los países más avanzados, como México.

En efecto, se produciría una importante revalorización de América Latina en las relaciones exteriores de la Unión Europea en el contexto de una nueva dinámica internacional enmarcada en el éxito de las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay del GATT y la creación de la OMC.<sup>17</sup>

A ello se añadiría, por un lado, los avances en el proceso de integración europea y en el desarrollo de la Política Exterior y de Seguridad Común de la Unión Europea y, por otro, los nuevos derroteros en los procesos de integración a lo largo del Continente Americano, especialmente con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en que participaba México, el acercamiento de Chile a los países de América del Norte, la consolidación del proceso de MERCOSUR y la proliferación de acuerdos multilaterales y bilaterales de libre comercio, entre otros.

Para la Comisión Europea, los factores antes mencionados constituyeron algunos de los principales argumentos para proponer el establecimiento de una nueva generación de acuerdos con los países de

---

<sup>16</sup> Ocampo, José Antonio y María Ángela Parra (2001)

<sup>17</sup> Del Arenal, Celestino (1997)



América Latina, la que por su parte vería esta alternativa como de gran valor estratégico al ofrecer un contrapeso frente a la fuerte influencia de los Estados Unidos.

## **5. Las bases de un nuevo esquema de relaciones entre América Latina y la Unión Europea**

Como ya vimos, al inicio de los años noventa, en la Unión Europea se empezó a tomar conciencia de la importancia de reforzar las relaciones económicas y comerciales con América Latina, pero reconociendo la heterogeneidad de la región, a través de acuerdos subregionales y bilaterales que implicaran un tratamiento diferenciado de acuerdo a las particularidades de cada caso, aunque sin dejar de lado la preferencia europea por el diálogo con agrupaciones de países que se orientan a algún esquema de integración.<sup>18</sup>

Además, si los acuerdos de tercera generación daban una atención prioritaria al diálogo político y a la cooperación al desarrollo, ahora la atención se centraría prioritariamente en las relaciones económicas y en la liberalización del comercio. Los temores e interrogantes señalados se desvanecen rápidamente y América Latina es vista con renovado interés por parte de la Unión Europea.

En efecto, a partir de 1994 se abriría una nueva etapa en las relaciones entre la Unión Europea y América Latina, al hacer pública la Unión Europea su intención de abrir consultas encaminadas a establecer nuevos y más ambiciosos acuerdos que tuviesen en cuenta el potencial económico y el grado de integración regional entre los socios de América Latina.

Este proceso de renovación de las relaciones entre la Unión Europea y América Latina planteaba como objetivo crear una “asociación” basada en los acuerdos de tercera generación, que descansarían sobre tres pilares: el diálogo político, los programas de desarrollo y, de manera inédita, en un enfoque más ambicioso en los aspectos comerciales y económicos de la relación birregional.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> Mata Diz, Jamile Bergamaschine y María Belén Olmos Guipponi (2005).

<sup>19</sup> Ocampo, José Antonio y María Ángela Parra (2001).

A partir de entonces, las relaciones de la Unión Europea con América Latina se replantean de fondo, sobre todo en lo que toca a MERCOSUR, Chile y México, lo que se manifiesta en nuevas orientaciones para la cooperación al desarrollo y, sobre todo, en la firma de los acuerdos asociación, sólo dos años después de los acuerdos de tercera generación.

En efecto, este novedoso esquema propuesto por la Unión Europea parecía abrir la posibilidad de establecer tratados de libre comercio con las más dinámicas subregiones y países, como México, Chile y MERCOSUR, aunque la liberalización comercial ofrecida no sería inmediata, como se verá más adelante, pero se establecerían las bases para el desarrollo gradual de las relaciones comerciales a través de negociaciones subsecuentes, conforme a las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y tomando en cuenta la sensibilidad de ciertos productos.

La posibilidad de abrir este tipo de negociaciones comerciales crearon altas expectativas en América Latina, pero esta ambigüedad permitía a la Unión Europea explorar nuevos esquemas de acuerdos sin entrar en discusiones sobre sectores sensibles.

Paralelamente, como parte de la misma estrategia, la cooperación de la Unión Europea con América Latina conoce un nuevo impulso. En concreto, el 23 de octubre de 1995, la Comisión fija las nuevas orientaciones generales mediante una Comunicación titulada “Unión Europea-América Latina. Actualidad y perspectivas del fortalecimiento de la Asociación (1996-2000)”<sup>20</sup>.

En este documento se hace hincapié en la necesidad de adoptar, en relación con América Latina, diferentes enfoques adaptados a las realidades nacionales y subregionales, considerando la evolución sufrida por ambas regiones y por todo el mundo en el último decenio, y proponiendo por primera vez una política de cooperación exclusiva para América Latina, separada de Asia.

Además, se plantea una estrategia orientada hacia una mayor selectividad en las relaciones birregionales, potenciando la negociación de acuerdos con grupos subregionales y países de mayor

---

<sup>20</sup> COM(95)495. Citado en el Informe Estratégico Regional sobre América Latina: Programación 2002-2006, Comisión Europea, Abril 2002

peso específico, en consonancia con la heterogeneidad política y económica de los países de América Latina.

Esta prioridad se retomó en 1999, en una nueva Comunicación<sup>21</sup> emitida con motivo de la primera Cumbre de Jefes de Estados y de Gobierno de los países de todo el subcontinente latinoamericano, incluido el Caribe, y de los países de la Unión Europea. Esta Cumbre, celebrada en Río de Janeiro el 28 y 29 de junio de 1999, constituyó el punto de partida de una asociación estratégica con el conjunto de América Latina.

En todo caso, un punto de partida significativo de este proceso fue la IV Reunión Ministerial Unión Europea-Grupo de Río, celebrada en Sao Paulo, el 22 y 23 de abril de 1994, en que se lanzó la propuesta de un Acuerdo Interregional entre la Unión Europea y MERCOSUR. A partir de ese momento, la Unión Europea acelera la nueva dinámica que conducirá a los acuerdos de asociación.

En efecto, fue en 1995 que, bajo la presidencia española del Consejo Europeo, la negociación de los acuerdos de asociación tomaron renovados ímpetus, logrando en diciembre de 1995 la firma de un Acuerdo Marco entre las Unión Europea y MERCOSUR que establecía una “asociación” basada en el diálogo político con el propósito de crear un área de libre comercio, para el año 2005. Un acuerdo similar fue firmado con Chile en julio de 1996.

En cuanto a México, la Unión Europea ofreció algo similar pero, como más adelante veremos, el acuerdo firmado en 1997 entre México y la Unión Europea sí incluía compromisos específicos en materia de liberalización comercial, lo que no lograron MERCOSUR y Chile.

---

<sup>21</sup> COM(99)105: “Una nueva asociación Unión Europea/América Latina en los albores del siglo XXI”.

### **CAPÍTULO III: LOS ACUERDOS DE ASOCIACIÓN ENTRE AMÉRICA LATINA Y LA UNIÓN EUROPEA**

#### **1. Las características generales de los acuerdos de asociación América Latina - Unión Europea**

El esquema tradicionalmente por la Unión Europea en las negociaciones con América Latina ha consistido en la firma de un acuerdo marco que defina los principios y términos de la relación, sentando las bases para el posterior desarrollo gradual de sus contenidos a través de las correspondientes negociaciones entre las partes.

Estos acuerdos tienen como novedad y característica general más importante el que tienen como objetivo fortalecer las relaciones entre las partes en base a los principios de reciprocidad y de consideración a los intereses comunes, estableciendo un nuevo modelo de relación que se califica de "asociación" política y económica, y que en el caso del MERCOSUR será de carácter interregional.

Con dichos acuerdos, la Unión Europea se proponía, de entrada, reforzar el diálogo político y la cooperación con América Latina, fortaleciendo los procesos de integración de la región, lo que explica la preferencia comunitaria por negociar con grupos subregionales. Adicionalmente, y no menos importante, el tercero de los objetivos de estos Acuerdos era el establecimiento a mediano plazo de zonas de libre comercio (sobre este punto, como se verá más adelante, el Acuerdo de la UE con México representó un cambio significativo en relación a los firmados con MERCOSUR y Chile).

En todo caso, cada uno de los acuerdos se fundamenta en la "cláusula democrática" y se despliegan en tres líneas o apartados básicos, que son el diálogo político regular, la liberalización comercial progresiva y recíproca de los intercambios, y la cooperación avanzada.

Además, en todos los acuerdos se instituye un "diálogo político" de carácter regular con el fin de reforzar el acercamiento entre las partes, tanto a nivel subregional (con MERCOSUR) o nacional

(con Chile y con México), lo cual significaría un paso significativo en la relación entre la Unión Europea y América Latina.

En efecto, hasta entonces el marco del diálogo político y económico había sido el institucionalizado entre la Unión Europea y el "Grupo de Río" (lo que respondía al interés europeo de contar con un interlocutor de carácter regional en América Latina) y el que se había abierto en el marco de las reuniones de San José con Centroamérica.

El nuevo marco institucional para este diálogo es el "Consejo de Cooperación", en el caso del Acuerdo UE-MERCOSUR, que estará formado por miembros del Consejo y de la Comisión Europea y del Consejo del MERCOSUR. En los acuerdos de la Unión Europea establecidos con México y Chile, respectivamente, los "Consejos Conjuntos" estarían integrados por miembros del Consejo y Comisión europeos, y por representantes de los Gobiernos chileno y mexicano, según sea el caso. En cada acuerdo se establecerían diversos órganos a nivel inferior que asistirán a dichos "Consejos".

En lo que toca al otro gran apartado, el de la cooperación económica, los acuerdos de asociación no ofrecían novedades importantes, y en lo esencial seguían la línea de los de tercera generación. En este sentido, se sistematizan y ordenan los ámbitos de la cooperación ya existentes, como cooperación empresarial, fomento de las inversiones, transportes, energía, telecomunicaciones, medio ambiente, ciencia y tecnología, etc., y se amplía la cooperación a algunos campos nuevos.

## **2. Los aspectos comerciales en los acuerdos de asociación América Latina - Unión Europea**

En la parte comercial es donde se encontrarían las principales novedades de estos acuerdos, ya que la intención de la Unión Europea sería que sirvieran de base para preparar la liberalización progresiva y recíproca de los intercambios comerciales y generar las condiciones favorables a la creación a futuro de una asociación política y económica, ateniéndose a las normas de la Organización Mundial del Comercio y teniendo en cuenta la sensibilidad de algunos productos.

Es de destacar el carácter “progresivo” o gradual de este proceso, ya que no contenía un compromiso ni calendario concretos, y se remitirían a una negociación futura.

Se pretendía que el desarrollo de las relaciones entre ambas regiones siguiese el ritmo que se adecuase a los intereses de cada parte sin prejuzgar la intensidad ni los plazos de dicho ritmo. Peso a ello constituiría una clara señal con respecto a las intenciones de ambas partes.<sup>22</sup>

Sin embargo, el Acuerdo entre la Unión Europea y México presentaría una significativa diferencia respecto de los acuerdos firmados con antelación por la Unión Europea con MERCOSUR y Chile, respectivamente. En efecto, derivado de la insistencia mexicana en ir más allá de un simple acuerdo marco, se abrió de inmediato el proceso de creación de una zona de libre comercio.

Así, el Acuerdo con México significó un paso hacia delante, respecto de los suscritos con MERCOSUR y Chile, en el sentido de abrir la puerta a que los futuros acuerdos que negociase la Unión Europea podrían dejar de ser simples acuerdos marcos, rompiendo con ello los métodos tradicionales mantenidos por la Unión Europea.

En cualquier caso, estos acuerdos ofrecían las bases para superar el tradicional desencuentro que subsistía en el ámbito comercial entre América Latina y la Unión Europea, en el que las demandas latinoamericanas de mejores condiciones de acceso al mercado europeo no encontraban mayor respuesta salvo por el llamado de la Unión Europea al “mejor uso” del SGP o, en el caso de los países del Grupo Andino y Centroamérica, el otorgamiento de preferencias arancelarias temporales y extraordinarias a ciertos productos.

Se trata, en consecuencia, de un cambio substancial en relación a lo que había sido la política comercial de la Unión Europea respecto de América Latina.

Así, independientemente de las dificultades que se producirían en la negociación de la liberalización comercial, se puede afirmar que con los Acuerdos de Asociación las relaciones de la Unión Europea

---

<sup>22</sup> Del Arenal, Celestino (1997)

con América Latina han experimentado un importante salto cualitativo, permitiendo a América Latina situarse en una posición cada vez más relevante dentro de la "pirámide de preferencias" de las relaciones exteriores de la Unión Europea, muy distinta a la que había conocido tradicionalmente.

### **3. Los actuales acuerdos de asociación América Latina - Unión Europea**

Los acuerdos de asociación o de "cuarta generación" existentes hasta el momento entre América Latina y la Unión Europea son:

#### *A) El Acuerdo de Asociación MERCOSUR - Unión Europea*

Es pertinente recordar que en 1989 se firma el pacto de Buenos Aires, punto de partida para el Tratado de Asunción (adoptado el 26 de marzo de 1991), el cual es considerado como el instrumento jurídico que formalizó la creación del Mercado Común del Cono Sur entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

Inmediatamente después de la firma del Tratado de Asunción se realizó un encuentro en Bruselas entre los países mercosureños y la Comisión Europea. Así, la Unión Europea fue el primer actor de la esfera internacional en otorgar su apoyo al MERCOSUR, representando este hecho la primera señal externa de confianza en el proceso de integración regional sudamericano.

Tal apoyo se concretizó a través del Acuerdo de Cooperación Interregional entre la Unión Europea y los miembros del MERCOSUR, firmado el 29 de marzo de 1992, que buscaba establecer las bases para consolidar la presencia europea en el Cono Sur.

El Acuerdo de 1992 se encontraba determinado por una cooperación técnica entre ambas regiones, y que abarcaba las áreas fundamentales del proceso de interacción, como normas técnicas, aduanas, agricultura y apoyo a la Secretaría Administrativa del MERCOSUR.

No obstante, fue en 1995 que las relaciones entre la Unión Europea y MERCOSUR conocieron un avance significativo con la firma del Acuerdo Marco Interregional de Cooperación Económica y Comercial entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros y el MERCOSUR y sus Estados Partes, siendo tal acuerdo el primer documento diplomático que involucra dos sistemas regionales de integración.

Cabe hacer notar la distinción entre los “Estados miembros” de la Unión Europea y los “Estados partes” de MERCOSUR, la cual responde al grado de integración alcanzado por cada bloque: mientras que la Unión Europea ya era un organismo supranacional en su conjunto, el MERCOSUR se encontraba en una fase intermedia entre una organización internacional clásica y una organización supranacional, es decir, un tipo de organización de integración interestatal.

Este Acuerdo estableció como su principio esencial el reconocimiento de la democracia, los derechos humanos, las libertades públicas, el Estado de Derecho, la promoción de los derechos fundamentales, etc. Además, hizo hincapié en la importancia de los procesos de integración regional como instrumentos de desarrollo económico y social que facilitarían la inserción internacional de sus economías.

En su contenido general, el Acuerdo Unión Europea-MERCOSUR cubre los ámbitos político, de comercio y de cooperación. En cuanto al ámbito comercial específico, el objetivo sería establecer la liberalización progresiva y recíproca de los intercambios de bienes y servicios, condiciones claras y estables para garantizar flujos de inversiones extranjeras en ambas direcciones; disciplinas para la apertura de las compras públicas y para la protección de la propiedad intelectual; un mecanismo de cooperación en el ámbito de la competencia; y un sistema vinculante de solución de controversias. Además, se incluyeron medidas para facilitar el comercio en el ámbito sanitario y fitosanitario, aduanero, de comercio electrónico y de normas técnicas y estándares.

Con este marco, en 1996 la Comisión Europea estableció un programa de trabajo cuya meta final debía ser dotar al Acuerdo con MERCOSUR de los mecanismos e instrumentos necesarios para el cumplimiento práctico de los objetivos establecidos.



Para ello se planificó que todos los órganos previstos en el Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea se reunieran durante 1996, para definir sus tareas específicas y dotarse de los instrumentos necesarios para su funcionamiento, estableciéndose que a lo largo de 1997 y 1998 quedarían resueltos los principales puntos del Acuerdo en materia de liberalización comercial.

Las negociaciones de la Unión Europea con el MERCOSUR se iniciaron en 1999, una vez ratificado el Acuerdo Interregional. Las negociaciones arancelarias fueron lanzadas en julio de 2001. La Unión Europea presentó una oferta arancelaria que incluía, como punto de partida, la liberalización de al menos el 90% de las importaciones de MERCOSUR a la Unión Europea. El MERCOSUR presentó su propuesta arancelaria en octubre de 2001.

Sin embargo, la estrategia desarrollada por las dos partes se apoyaría en visiones contrapuestas, aunque con “puntos de consenso”. Para el MERCOSUR, el acuerdo con la Unión Europea debería significar una mejoría en el acceso al mercado europeo —en particular para sus productos agrícolas—, lo cual determinaría la postura suramericana de condicionar los avances de las negociaciones en la perspectiva real de una apertura que percibe como asimétrica.

Para la Unión Europea, el acuerdo representa la posibilidad de consolidar su presencia en la región sudamericana, contraponiéndose a la hegemonía norteamericana, y asegurando el libre acceso de sus mercancías a un mercado con más de 240 millones de habitantes.

Es por ello que, a pesar de las múltiples rondas de negociación entre la Unión Europea y el MERCOSUR, hasta el momento no se ha conseguido un resultado concreto que nos permita hablar de avances decisivos para la conformación de una zona de libre comercio birregional.

De hecho, el primer elemento de discusión se refiere al contenido de la propia agenda de negociaciones, que incluye componentes altamente sensibles para ambas partes, en particular lo referido a la cuestión agrícola, la cual ha sido el “talón de Aquiles” en todos los procesos de integración, sean ellos regionales o subregionales.

Europa mantiene una actitud defensiva en sus negociaciones con MERCOSUR, pues tiene la certeza de que la apertura de su mercado perjudicaría la economía agrícola europea. Por mencionar un ejemplo, en junio de 1998 los ministros europeos de agricultura se negaron a aprobar una negociación con el MERCOSUR que incluyera carnes, lácteos, azúcar, frutas, cereales y oleaginosas y pidieron más tiempo para analizar los probables efectos de un acuerdo de este tipo.

Pero no es sólo el sector agrícola que presenta conflictos: existen muchas diferencias relacionadas con el sector industrial, ya que los países del MERCOSUR estarían muy interesados también en adoptar soluciones equitativas para deshacer las barreras comerciales que limitan el acceso de sus principales productos de exportación al mercado europeo en los sectores siderúrgicos, de textiles y de calzado, entre otros.

Tampoco se puede negar que los avances en las negociaciones, sobre todas estas cuestiones dependen en gran medida de las disputas internas de la propia Unión Europea, donde existen posiciones e intereses diferentes frente a la liberación comercial extracomunitaria de los productos considerados sensibles.

Un elemento adicional a tomar en cuenta es que, en 2005, Venezuela se incorporó como el quinto socio del MERCOSUR. Al efecto, mediante el Protocolo de Adhesión de Venezuela al MERCOSUR se creó un Grupo *Ad-hoc* para acordar los lineamientos para la incorporación de Venezuela como miembro pleno del MECOSUR.

En lo que toca a la situación de Venezuela en las relaciones de MERCOSUR con terceros países o grupos de países (como la Unión Europea), el Grupo *Ad-hoc* antes mencionado definió, entre otros aspectos, las condiciones y cursos de acción a ser negociados para la adhesión, por parte de Venezuela, a los acuerdos ya negociados o en negociación por parte de MERCOSUR.

Al efecto se acordó que, a partir de la entrada en vigor del Protocolo de Adhesión, Venezuela iniciará un “proceso de análisis” de cada uno de los acuerdos de MERCOSUR y, a la vez, se reabrirá

el dialogo con los países terceros con los que ya existen acuerdos para negociar la incorporación del nuevo socio al instrumento ya acordado.

Cabe señalar que el Protocolo de Adhesión también establece que Venezuela formará parte de la delegación del MERCOSUR en las negociaciones con terceros países, pero hasta ahora no existe referencia a que Venezuela ya haya participado en alguna reunión formal entre MERCOSUR y la UE, o al papel que Venezuela jugará en las negociaciones comerciales interregionales, una vez que éstas se reanuden.

#### *B) El Acuerdo de Asociación Chile - Unión Europea*

En 1996, Chile y la Unión Europea firmaron un Acuerdo Marco destinado a preparar una asociación de carácter político y económico. Con este marco, las Partes procedieron a establecer el marco institucional y un programa para guiar la negociación, al igual que en el caso de MERCOSUR.

Con este base, en 2000 se iniciaron las negociaciones que culminaron, en 2002, con la firma de un Acuerdo de Asociación el cual se aplicó parcialmente a partir de 2003, en aquellas materias en las cuales no se requería la ratificación de los Estados miembros de la Unión Europea, siendo hasta 2005 en que el Acuerdo pudo tener plena vigencia.

Este Acuerdo de Asociación, que en su momento fue considerado por las autoridades chilenas y europeas como el más ambicioso e innovador que ambas Partes hayan suscrito, abarca a los tres ámbitos característicos de estos instrumentos: político, económico-comercial, y de cooperación.<sup>23</sup>

En el ámbito económico y comercial, el Acuerdo plantea como objetivo liberalizar, en forma progresiva y recíproca, el acceso a los mercados para los bienes, servicios, inversiones, contrataciones públicas, y pagos corrientes y movimientos de capital.

---

<sup>23</sup> Leiva Lavalle, Patricio (2005)

En el campo del comercio en bienes se propone la eliminación de los aranceles y medidas no arancelarias. Para ello se convinieron seis categorías de productos, según el ritmo de desgravación, y sendas listas reducidas de excepciones en las áreas agrícolas y pesqueras.

La mayor parte del comercio de bienes se liberó desde el inicio de la aplicación del Acuerdo, es decir, el 1 de febrero del año 2003. El período más largo de desgravación es de diez años y se previó que al tercer año de aplicación del Acuerdo, se examinaría la viabilidad de profundizar las concesiones arancelarias y de incorporar los productos exceptuados.

De hecho, los productos que experimentaron una desgravación arancelaria inmediata representan una 85% del comercio en el mercado europeo y 92% en el caso del mercado chileno. El resto de los productos sigue un proceso de desgravación gradual. Por último, los bienes que quedaron excluidos de toda preferencia arancelaria representan sólo 0.3% de las importaciones de la Unión Europea y 0.2% de las importaciones de Chile.

Respecto del comercio en servicios, el Acuerdo reconoce los cuatro modos de prestación: suministro transfronterizo, consumo en el exterior, presencia comercial y presencia de personas físicas. Las actividades y las condiciones de acceso a los respectivos mercados se han incorporado en sendas listas de compromisos específicos. Además, se establecen disciplinas tales como trato nacional, reglamentaciones nacionales, reconocimiento mutuo y transparencia.

Asimismo, se convinieron normas especiales para los servicios de telecomunicaciones, transporte marítimo internacionales y servicios financieros; estas últimas actividades se rigen por un conjunto completo de normas que constituyen un capítulo específico del Acuerdo. Por el contrario, los sectores audiovisual, de cabotaje marítimo nacional y de transporte aéreo (salvo ciertos servicios específicos) fueron exceptuados del ámbito del Acuerdo.

El Acuerdo también establece normas comunes para el desarrollo de los intercambios en cada una de las áreas cubiertas; así como un mecanismo de solución de controversias más expedito y directo que el que rige en la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Las disciplinas comerciales adoptadas se refieren a asuntos aduaneros, origen de las mercaderías, normas técnicas, salvaguardias y medidas antidumping. Se debe destacar el acuerdo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias aplicable al comercio agropecuario incluyendo, como un elemento adicional extraordinario, sobre bienestar animal.

### *C) El Acuerdo de Asociación México - Unión Europea*

México y la entonces Comunidad Económica Europea (CEE) establecieron relaciones diplomáticas desde 1960. Sin embargo, entre la década de los sesenta y hasta el inicio de los noventa, el esquema tradicional de relaciones entre México y la Unión Europea tuvo un perfil muy limitado, sobre todo en el campo de las relaciones económicas.

En esos años, para la Unión Europea la relación económica con México se enfrentaba a la situación política y el régimen de protección de las inversiones de México. Para México los principales problemas eran las barreras comerciales que dificultaban el acceso al mercado europeo.

En diversos momentos, México y la Unión Europea trataron sin éxito de ponerse de acuerdo en temas comerciales y de inversión, y en aspectos políticos de democratización. Durante este tiempo la Unión Europea se resistía a cambiar sus jerarquías de preferencias comerciales y política de desarrollo.<sup>24</sup>

Lo primeros contactos institucionales entre la entonces Comunidad Económica Europea y México se dieron en la década de los setenta, como resultado de una activa política exterior de México, con la firma del llamado Acuerdo Marco de 1975, de los conocido como de “primera generación”, que para México traía la ventaja de recibir el trato “Nación Más Favorecida” (NMF) por parte de la Unión Europea, ya que en ese entonces México no era miembro del GATT (su ingreso se dio hasta 1986).

---

<sup>24</sup> Sanahuja, José Antonio (2000)

Sin embargo, el impacto de este acuerdo fue muy limitado, en buena parte, por la estrategia nacionalista de desarrollo de México, concentrada en un modelo de sustitución de importaciones y por el hecho de que la Unión Europea estaba más ocupada en su proceso de ampliaciones sucesivas y la consolidación de un mercado unificado.

Por otra parte, las expectativas de México de obtener acceso preferencial al mercado de la Unión Europea se enfrentaba también al hecho de que la Unión Europea no estaba preparada para reducir sus barreras comerciales y, de paso, afectar las preferencias concedidas a los “países ACP”.

En 1991, México y la Unión Europea establecieron un nuevo Acuerdo, de los conocidos como de “tercera generación”, que ampliaba la cooperación pero no representaba cambios particulares en aspectos comerciales y de inversión. De hecho, reafirmaba la cláusula de NMF que, como ya se explicó, se volvió redundante al momento que México ingresa al GATT en 1986.

En 1995, México y la Unión Europea pusieron de manifiesto sus intenciones de profundizar sus relaciones bilaterales para lo cual se negociaría un acuerdo marco con el objetivo de establecer un área de libre comercio que incorporaría además los pilares de diálogo político y de la cooperación. Todo ello tendría como principios esenciales la promoción de los valores fundamentales, el respeto por los derechos humanos, el Estado de Derecho, la democracia y la seguridad.

Como se verá más adelante, estas negociaciones desembocaron en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, del cual se derivó un Acuerdo Interino sobre Comercio, que permitió negociar un acuerdo de libre comercio entre México y la Unión Europea, el cual será expuesto más a detalle en el capítulo siguiente.

#### **4. Los futuros acuerdos de asociación América Latina - Unión Europea**

##### *A) El Acuerdo de Asociación América Central - Unión Europea*

En 1984, la Unión Europea y América Central establecieron un mecanismo de concertación a nivel ministerial denominado “Diálogo de San José” que incluyendo a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y, en ciertos aspectos, Panamá.

En 1993 se estableció entre las Partes un Acuerdo Marco de Cooperación el cual fue sustituido, en 2003, con un Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación. En una cumbre de jefes de Estado de la Unión Europea y América Central, sostenida en 2004, se estableció el compromiso de negociar un Acuerdo de Asociación de “tercera generación”, que incluyese un tratado de libre comercio.

Para esta negociación se establecieron como condicionantes la conclusión de la Ronda de Doha de la OMC y que América Central alcance un grado suficiente de integración económica regional, por lo cual se abrió un proceso de evaluación conjunta del grado de preparación para la negociación, que se llevó a cabo entre 2005 y 2006.

Así, fue en una nueva Cumbre de Jefes de Estados celebrada en mayo de 2006 en que se decidió el lanzamiento de la negociación de un Acuerdo de Asociación. Luego, en diciembre de 2006, la Comisión Europea propuso al Consejo Europeo que se inicien negociaciones para celebrar un acuerdo de asociación con Centroamérica, al igual que con la Comunidad Andina. Sin embargo, hasta el día de hoy, no se ha dado el inicio formal de tales negociaciones.

De hecho, en una reunión ministerial entre la Unión Europea y Centroamérica, celebrada el 19 de abril de 2007 en República Dominicana, se ratificó la voluntad de negociar un Acuerdo de Asociación que incluiría una zona de libre comercio, acordando que el formato, metodología y calendario de negociaciones serán debatidos en la próxima reunión de la Comisión Mixta Centroamérica - Unión Europea (a celebrarse en una fecha aún por definir).

Al efecto, Centroamérica reportó que sigue en proceso de preparación para las negociaciones, lo que se ha traducido en la aprobación del documento "Estructura de Negociación y Coordinación Centroamericana del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea".

De hecho, un aspecto primordial para iniciar esta negociación es que Centroamérica refuerce su integración económica regional, en particular la Unión Aduanera de Centroamérica, para lo cual están tratando de avanzar en la aprobación del nuevo Código Aduanero Uniforme Centroamericano, incluyendo la creación de un arancel exterior común.

Por parte de la Unión Europea, su Consejo de Asuntos Generales y Relaciones Exteriores, en su reunión del 23 y 24 de abril de 2007, aprobó las directivas de negociación correspondientes, con lo que la Comisión Europea podrá poner en marcha las negociaciones con América Central, incluyendo a Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica, así como Panamá si éste país se adhiere a la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA). Por ahora no existe un horizonte de tiempo previsible para su culminación.

#### *B) El Acuerdo de Asociación Comunidad Andina - Unión Europea*

La Comunidad Andina y la Unión Europea también han establecido un esquema de relaciones interregionales. Por el lado andino participaban Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, pero éste último país se retiró del Pacto Andino con la intención de adherirse al MERCOSUR.

Igual que América Central, en 1993 los andinos y europeos establecieron un Acuerdo Marco de Cooperación, el cual será remplazado por el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación, firmado en 2003, una vez que ambas Partes concluyan sus respectivos procesos de aprobación.

En todo caso, en 2004 se estableció el compromiso de negociar un Acuerdo de Asociación con un componente de libre comercio. Después de un largo proceso de evaluación, similar al realizado con América Central, en diciembre de 2006 la Comisión Europea propuso al Consejo Europeo iniciar negociaciones de los acuerdos de asociación con la Comunidad Andina y con Centroamérica.



Al efecto, en la XIII Reunión Ministerial Comunidad Andina - Unión Europea, que tuvo lugar el 19 de abril de 2007 en República Dominicana, se reiteró el interés común en celebrar, a la brevedad posible, un Acuerdo de Asociación entre ambas regiones, expresando inclusive la intención de iniciar negociaciones en la próxima reunión de la Comisión Mixta Comunidad Andina - Unión Europea, que se prevé realizar en La Paz, Bolivia, a fines de mayo de 2007.

Para ello, el Consejo de la Unión Europea sobre Asuntos Generales y Relaciones Exteriores, en su reunión del 23 y 24 de abril de 2007, aprobó las directivas de negociación correspondientes, dando luz verde a la Comisión Europea para entablar las negociaciones con la Comunidad Andina.

Por el lado de la Comunidad Andina se espera que avance en la definición del punto inicial de desgravación, así como en el proceso de adopción de las decisiones necesarias en el campo de la armonización de los regímenes aduaneros. La parte andina tendrá también que hacer su mejor esfuerzo para mejorar las condiciones del comercio intrarregional a través de la adopción de medidas para facilitar el transporte terrestre transfronterizo.

## **CAPÍTULO IV: EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA**

### **1. El entorno de las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea**

En la década de los noventa se dieron cambios sustanciales a nivel mundial, regional y nacional de México y de la Unión Europea, influyendo a que su posición en el contexto económico cambiara significativamente, incluyendo aspectos del proteccionismo europeo y de las restricciones mexicanas al comercio y la inversión, además de la actitud política defensiva de México.

En el ámbito mundial, las transformaciones más significativas se daban en la dinámica de globalización económica, incluyendo el proceso de liberalización comercial en el marco del entonces GATT y el incremento de la competencia por los mercados y los flujos de capitales.

Regionalmente, los cambios más importantes fueron, por el lado mexicano, el establecimiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y, por la parte europea, la ampliación y profundización de la integración en la Unión Europea, incluyendo la creación de la Unión Europea Monetaria (UEM) y la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC), en cuyo marco se dio paso a una nueva estrategia para las relaciones con América Latina.

En el ámbito nacional de México, destacan los cambios políticos experimentados en los años ochenta, incluyendo la adopción de una política exterior más pragmática y abierta; por ejemplo, la participación mexicana en el grupo Contadora facilitó una convergencia política con Europa.

En cuanto a su política económica, México inició un profundo proceso de reformas estructurales que incluía, entre muchos aspectos, un esquema de apertura comercial formalizado con su ingreso al GATT en 1986. Además, en 1989, México reformó las estrictas disposiciones de su Ley de Inversión Extranjera, y en 1993 una nueva ley eliminó la mayoría de las restricciones en vigor, salvo por algunos sectores reservados al Estado o al capital mexicano.

## **2. El perfil de las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea**

En los noventa se observa un rápido crecimiento de las exportaciones de la Unión Europea hacia México, lo que en parte se explica por la ventaja competitiva resultante de las devaluaciones de 1992 y 1993 en Europa, junto con el proceso unilateral de liberación comercial de México, el crecimiento de la demanda interna mexicana, tanto de bienes de consumo como de bienes de capital e intermedios, así como un tipo de cambio sobrevaluado en México.

Para México la desfavorable evolución del comercio y el creciente déficit con la Unión Europea eran producto, en buena parte, de la competencia resultante de los nuevos esquemas de asociación entre la Unión Europea y los países mediterráneos y, sobre todo, con los de Europa Central y Oriental.

A ello se agregaban las extraordinarias preferencias comerciales que la Unión Europea otorgaba a sus competidores de América Central y de la Comunidad Andina, así como por la formación del Mercado Único Europeo, y el reforzamiento de estrictas regulaciones de calidad europeas, las cuales apuntalaban el tradicional proteccionismo de la Unión Europea.

La importancia relativa de cada uno de estos factores es difícil de determinar. De hecho, este tema resultó muy controvertido durante la negociación que llevaría al acuerdo de 1997.

En cuanto a las inversiones, las reformas realizadas por México al marco regulatorio para la inversión extranjera y su programa de privatizaciones facilitó el regreso de la inversión europea a este país. Además, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte creó un incentivo adicional para los inversionistas de la Unión Europea, reforzando la posición de México como “plataforma exportadora” a los grandes mercados de Estados Unidos y Canadá. Así, la expectativa de crecimiento del mercado mexicano y de las exportaciones a los socios norteamericanos de México, así como a estrictas reglas de origen establecidas en este acuerdo, promovieron el flujo de nuevas inversiones de compañías europeas.

### **3. El marco de las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea**

Como se vio en el capítulo anterior, los acuerdos entre México y la Unión Europea de 1975 y 1991 se caracterizaban por ser “no preferenciales” y centrarse en la cooperación para el desarrollo.

De hecho, para México, el Acuerdo de 1991 tuvo efectos aun más limitados en el aspecto comercial que el anterior, ya que si bien reafirmaba el estatus de NMF, esta cláusula ya se había vuelto redundante considerando que desde 1986 México había adherido al GATT.

En todo caso, al margen del trato de NMF que México y la Unión Europea se otorgaban mutuamente, las exportaciones mexicanas recibían el trato preferencial contemplado en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) establecido unilateralmente por la Unión Europea en 1971. Sin embargo, con las modificaciones unilaterales que sufría el esquema SGP, para México ya no era una base confiable y permanente para construir una plataforma exportadora hacia Europa.

De hecho, México llegó a encontrarse, en 1994, en tercer lugar de América Latina y el décimo primero a nivel mundial entre los países beneficiarios del SGP de la CE. Sin embargo, México insistía repetidamente que el SGP se ampliara a productos que la Unión Europea consideraba sensitivos, los cuales estaban sujetos a cuotas, tarifas y otras barreras. La Unión Europea lo rechazaba argumentando que México aprovechaba suficientemente el SGP como estaba, pero accedía a extender la cooperación a nuevas áreas como energía, ciencia y tecnología.

México también señalaba que no era posible aprovechar más el SGP debido a las barreras proteccionistas de la Unión Europea; por su parte, Europa señalaba que el problema no estaba en el supuesto proteccionismo europeo sino en la limitada diversificación de las exportaciones mexicanas, los pocos incentivos de la política económica mexicana para desarrollar su capacidad exportadora, y en la falta de conocimiento y adaptación por parte de los exportadores mexicanos a las normas y requerimientos de calidad del mercado europeo.

Para hacer la situación aún más complicada, en 1995 la Unión Europea adoptó un nuevo esquema de “graduación” del SGP que, como vimos en el capítulo anterior, amenazaba la posición exportadora de México en el mercado europeo.

En efecto, este nuevo esquema haría que México viera reducidas las preferencias arancelarias al tener que pagar una parte importante del arancel MNF. En efecto, antes de 1995, el 70% de las exportaciones manufactureras mexicanas destinadas a la Unión Europea recibían el trato preferencial del SGP en vigor.

Con los cambios al SGP, sólo un 20% de las exportaciones mexicanas se realizarían libres de aranceles, y el restante 80% se repartiría en diversas categorías de sensibilidad que obligarían a pagar hasta el 80% del arancel NMF. Por ejemplo, era previsible que, en el corto plazo, las exportaciones mexicanas de productos siderúrgicos y agrícolas podrían ser excluidas del beneficio preferencial, haciendo su acceso aun más difícil al mercado de la Unión Europea.

#### **4. Los intereses y posiciones de México y de la Unión Europea en el tratado de libre comercio**

Como ya observamos, México y a la Unión Europea respondieron a circunstancias muy diversas para decidir aventurarse en la negociación de un acuerdo de asociación que incluiría un componente de preferencias comerciales. Era una negociación “ganar-ganar” en que ambas partes perseguían intereses diferentes fundados en sus disparidades en tamaño y capacidades.<sup>25</sup>

Ahora veremos las particularidades en el interés y la posición de cada una de las partes en la definición de este nuevo modelo de asociación:

##### *A) Los intereses y posición de la Unión Europea*

En 1999, las exportaciones de la Unión Europea con destino a México pagaban un arancel promedio de 8.7%, llegando en algunos productos hasta 35%, frente al trato arancelario que recibían los socios

---

<sup>25</sup> Domínguez Rivera, Roberto (2003)

preferenciales de México, ya libres de aranceles o en proceso de desgravación. Esta discriminación contribuyó, entre otros factores, a que la participación de la Unión Europea en el comercio total de México se redujera de 9% en 1993 a 6.4% en 1999.

Esta desventaja contenía el riesgo adicional de que México pudiese aumentar unilateralmente sus niveles de protección arancelaria, lo que representaba un elemento de vulnerabilidad para las exportaciones europeas, de la misma manera que el nuevo SGP de la Unión Europea representaba para las ventas mexicanas.

Por otra parte, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte fue un catalizador del interés europeo en negociar un acuerdo comercial con México, a lo que se agrega la adhesión de México al mecanismo de cooperación Asia-Pacífico (APEC) en 1993 y a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE) en 1994, haciendo de México un socio de mayor interés para Europa.

En aspectos más internos de la Unión Europea, la caída del muro de Berlín y el proceso de ampliación hacia Europa Central y Oriental, que era de interés para países como Alemania, motivó a que otros Estados miembros buscaran reequilibrar su influencia relativa dentro de la Unión Europea. Por ejemplo, países con vocación atlántica, como Gran Bretaña, España y Portugal, buscaron fortalecer las relaciones con el continente americano, en sus respectivos ámbitos de influencia.

España y Portugal, en particular, promovieron abrir un frente de negociación con Iberoamérica, como en efecto sucedió en la década de los años noventa.

### *B) Los intereses y posición de México*

Si bien México había firmado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), no renunciaba a la diversificación que lo motivaría a negociar otros acuerdos comerciales. De hecho, esta estrategia de diversificación se encontraba en su Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 y su correspondiente Programa Sectorial de Industria y Política Comercial, los cuales planteaban la

búsqueda de reciprocidad en materia de acceso a mercados a terceros países, ofreciendo una apertura gradual por parte de México.

Esta condición de reciprocidad era especialmente importante en el caso del mercado europeo en función de la liberalización unilateral de México iniciada desde mediados de la década de los ochenta. La reciprocidad ayudaría a neutralizar los efectos negativos de las barreras comerciales en la Unión Europea derivadas del mercado único europeo, la creciente competencia de Europa del Este, y del nuevo SGP.

Además de estas ventajas directas que México veía en establecer un acuerdo de libre comercio, otras respondían a una lógica más amplia en el contexto de la política económica que venía construyendo desde tiempo atrás.

Por ejemplo, después del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, establecer un acuerdo comercial con un socio comercial como la Unión Europea implicaba profundizar y consolidar el proceso de modernización económica y liberalización comercial, eliminar la discriminación en el mercado mexicano contra inversionista y exportadores europeos, y mejorar la condiciones de acceso de los exportadores mexicanos al mercado europeo.

De hecho, el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea constituyó en su momento el convenio más ambicioso celebrado hasta entonces por la Unión Europea con un socio no-europeo, siendo además el primer acuerdo trasatlántico de libre comercio que uniría los continentes americano y europeo.

Poco después se vendría a sumar un Tratado de Libre Comercio entre México y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC, o EFTA por sus siglas en inglés) que integra a otros importantes países europeos que no forman parte de la Unión Europea, a saber, Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein.

Con todo ello, México lograba la ventaja extraordinaria de tener acuerdos comerciales preferenciales con los dos mercados más importantes: América del Norte y Europa Occidental.

Otra razón importante que tenía México para negociar el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea era continuar con los procesos de apertura iniciados unilateralmente en la segunda mitad de los años ochenta, profundizados con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte a principios de los años noventa.<sup>26</sup> También haría posible proseguir con la apertura comercial pero bajo el esquema de reciprocidad exigida por el sector privado mexicano a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea.

El Tratado de Libre Comercio México - Unión Europea también constituiría un instrumento para fortalecer el Tratado de Libre Comercio de América del Norte ya que harían más difícil dar marcha atrás a la apertura mexicana reduciendo la vulnerabilidad del propio Tratado de Libre Comercio de América del Norte. La combinación de los dos tratados representa más del 90 por ciento del comercio de México.

Si bien el régimen de inversión extranjera que México acordó en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte fue extendida a todos los inversionistas mediante una reforma legislativa unilateral de México, en algunos sectores, sobre todo el financiero, se mantuvieron preferencias exclusivas para aquellos países con los que México tuviese un acuerdo comercial. Al efecto, las empresas europeas podían acceder a estos beneficios pero sólo a través de sus subsidiarias en Estados Unidos o Canadá.

En materia de comercio de bienes, muchos insumos procedentes de Europa se beneficiaban del régimen de importación temporal y de maquila, pero a partir del 2001, en que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte preveía modificar estos regímenes, la exención de aranceles por la importación de insumos procedentes de terceros países para ser re-exportados estaría limitada por nuevas condiciones, afectando la competitividad de las empresas mexicanas que utilizaban insumos europeos, además de crear un estímulo negativo a la inversión europea en México.

---

<sup>26</sup> Zabludovsky K., Jaime y Sergio Gómez Lora (2004)



## **5. Los retos en la negociación del tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea**

### *A) Los retos en cuanto a la estructura del tratado de libre comercio México - Unión Europea*

En mayo de 1995, México y la Unión Europea firmaron una Declaración Solemne Conjunta estableciendo los tres pilares de un futuro acuerdo: el refuerzo del diálogo político; el establecimiento de un marco para la inversión y el comercio de bienes y servicios; y la intensificación de la cooperación económica.

Sin embargo, una vez abierto el proceso de negociación se revelaron diferencias sustantivas entre México y la Unión Europea sobre el tipo de relación que buscaban establecer: México quería sobre todo liberalizar el comercio y rechazaba lo que podría convertirse en un medio de “interferencia política”; por su parte, la Unión Europea buscaba la apertura económica pero con una fuerte contenido político y social.

La negociación también reveló las diferencias existentes al interior de la Unión Europea para mantener una política global coherente en materia de comercio exterior, viéndose obligada a revisar la posición relativa de Europa del Este, el Mediterráneo, los países ACP y América Latina en la jerarquía de las preferencias comerciales europeas.

De hecho, al interior de la Unión Europea había amplias divergencias sobre el alcance y contenido del acuerdo comercial con México: algunos países favorecían negociar un tratado de libre comercio en una sola fase de negociación, y otros proponían diferir la liberalización comercial mediante una negociación en dos fases, similar a la planteada con MERCOSUR.<sup>27</sup> Por su parte, México prefería un proceso “global y simultáneo” cubriendo las tres áreas.

---

<sup>27</sup> Francia fue uno de los más visibles opositores argumentando que un tratado de libre comercio traería efectos negativos sobre la Política Agrícola Común (PAC) y sobre las preferencias concedidas por Europa a los países ACP.

Además, para México, la negociación del acuerdo comercial con la Unión Europea representó otro reto particular, ya que si bien la experiencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte contribuyó a la estrategia de negociación del acuerdo con Europa, existían diferencias importantes entre ambas negociaciones, tanto por la complejidad institucional de la Unión Europea, como por la ausencia de un precedente que sirviera de marco de referencia a la negociación con ésta región.

*B) Los retos en cuanto a la sustancia del tratado de libre comercio México - Unión Europea*

En este contexto algunos temas de la negociación enfrentaron dificultades que tendrían que resolverse con mucha voluntad y creatividad de ambas partes. Para ejemplificar podemos centrarnos en dos aspectos medulares de la negociación comercial: aranceles y reglas de origen:

- Aranceles industriales: La Unión Europea buscaba obtener condiciones iguales a las de sus competidores en América del Norte, conocida como “Paridad TLCAN” (traducción del término en inglés “NAFTA parity”). México por su parte requería plazos de desgravación más largos para algunos sectores sensibles, en que la Unión Europea tenía un grado de competitividad distinto al de Estados Unidos o Canadá.

Al final se logró establecer un esquema de desgravación asimétrica que tomara en consideración el grado de desarrollo distinto de México y la Unión Europea, obteniendo México plazos de protección arancelaria más amplios para sus sectores industriales sensibles.

- Agricultura: Este tema resultaba particularmente conflictivo a pesar de que los productos sensitivos para la Unión Europea, básicamente agropecuarios, sólo representaban alrededor del 10% del total de las exportaciones mexicanas, por lo que podrían ser excluidas del acuerdo sin violar las reglas de la OMC.

Abordar esta negociación se enfrentaba a aspectos delicados como la Política Agrícola Común (PAC) de la Unión Europea, ya que diversos productos de interés exportador de la Unión Europea recibían subsidios que hacían inaceptable para México otorgarles un trato preferencial, por lo que

quedaron excluidos de la liberalización comercial -en términos generales serían cereales, lácteos y cárnicos-, pero previéndose una posible re-negociación una vez que se haya concluido la revisión de la PAC prevista por la Unión Europea.

Por su parte, muchos productos mexicanos con potencial exportador resultaban altamente sensibles en Europa, pero los intereses mexicanos pudieron acomodarse mediante la creación de cuotas permanentes y ventanas estacionales que permitirían darles un acceso razonable al mercado europeo.

- **Reglas de origen:** Una dificultad adicional en la negociación de este acuerdo comercial se derivaba del hecho de que la Unión Europea había estado definiendo una “Lista Única de Reglas de Origen” con el fin unificarlas en todos sus acuerdos comerciales.

Al efecto, México habría de demostrar que su estructura productiva era diferente de la mayoría de los socios preferenciales de la Unión Europea y que, inclusive en algunos casos, las reglas únicas de la Unión Europea ya no respondían a las modificaciones en la estructura productiva de la propia Unión Europea. Finalmente se logró una solución de compromiso dando flexibilidad a las reglas europeas que eran más relevantes para México.

## **6. El tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea**

### *A) Las bases de negociación del tratado de libre comercio México - Unión Europea*

En 1997 se logró llegar a un acuerdo que tomaba en cuenta las preocupaciones de ambas partes: los capítulos que se percibían como de interés principalmente europeo (diálogo político y cooperación) si bien serían negociados con antelación a los de interés mexicano (comercio) quedarían suspendido hasta que se acordaran los términos del tratado de libre comercio (ver Art. 60 del Acuerdo Global).<sup>28</sup>

---

<sup>28</sup> Es interesante observar que, al final, el retraso en la aprobación del Acuerdo Global se debió al Parlamento Italiano, en que una minoría prolongó intencionalmente el proceso hasta que pasaran las elecciones mexicanas de julio de 2000. Para muchos, esto era un contrasentido, ya que lo único que se lograba era frenar la entrada en vigor del Acuerdo Global que

Este intricado esquema jurídico garantizaba el equilibrio entre los temas de interés de ambas Partes y, al final, el acuerdo comercial entre México y la Unión Europea resultó ser el acuerdo más amplio jamás negociado entre la Unión Europea y un país tercero fuera de la zona geográfica de Europa.

Este acuerdo también fue sobresaliente por la amplitud de la liberalización y la extraordinaria velocidad del proceso de negociación (tomó poco más de un año), que habitualmente son más prolongadas, como por ejemplo el acuerdo entre la Unión Europea y Sudáfrica, que tomó más de cuatro años.<sup>29</sup>

#### *B) El marco jurídico para la negociación del tratado de libre comercio México - Unión Europea*

El Acuerdo de Asociación entre México y la Unión Europea contendría particularidades únicas y referencias inéditas en el esquema de negociaciones que estaba desarrollando o esperaba desarrollar la Unión Europea con América Latina. Este comprendería tanto los asuntos comerciales, como los políticos y de cooperación, constituyendo un acuerdo completo de contornos propios, por lo que se puede calificar como acuerdo de quinta generación.

De hecho, un aspecto del Acuerdo que llegó a ser determinante en su negociación fue el relativo a la cláusula democrática. Después de la negativa mexicana a aceptar la cláusula democrática en el Acuerdo de 1991, fue introducida en el nuevo Acuerdo de Asociación, ya que ahora no era opcional, ni se podía modificar su contenido.<sup>30</sup>

En materia de cooperación, en el Acuerdo de México con la Unión Europea se amplían y sistematizan los rubros tradicionales y se incluyen campos nuevos, como la lucha contra la droga, lavado de dinero y control de precursores, democratización y derechos humanos, y cooperación conjunta México-Unión Europea sobre América Central.

---

contenía los capítulos de diálogo político, derechos humanos y cooperación, que eran justo los que la Unión Europea podía esgrimir en caso de un conflicto político en México. El TLC podía y pudo entrar en vigor antes de las elecciones.

<sup>29</sup> Jasso Cortés, Gustavo (2000)

<sup>30</sup> Del Arenal, Celestino (1997)

Otra particularidad del Acuerdo se refería al inicio de las negociaciones para la liberación comercial, ya que se estableció que las disposiciones sobre diálogo político y cooperación quedarían suspendidas hasta la adopción de las decisiones referidas a la liberalización, con lo que se aseguraba una aplicación integral del Acuerdo, que es lo que pretendía México.

El resultado final de las posiciones encontradas de México y la Unión Europea fue la aceptación de una solución intermedia, que permitía atender el complejo esquema de competencias entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, y resolver las preocupaciones mexicanas.

Así, fue necesario diseñar un intrincado e inédito andamiaje que quedó plasmado en tres instrumentos jurídicos interrelacionados entre sí:

Primero, el llamado "Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación" (conocido como "Acuerdo Global") firmado por México con la Comunidad Europea y todos y cada uno de los 15 Estados miembros (similar a los firmados por la UE con MERCOSUR y Chile).

Este Acuerdo Global contempla las disposiciones específicas en materia de concertación política y cooperación, así como el marco para negociar el acuerdo comercial, incluyendo el órgano binacional con la autoridad necesaria para formalizarlo, denominado Consejo Conjunto.

Este Acuerdo tendría que seguir un largo proceso de aprobación a través de los 15 Estados Miembros de la Unión Europea, además del Parlamento Europeo y el Senado Mexicano, por lo que podría tardar mucho tiempo antes de que entrara en vigor y surtir los efectos correspondientes.

Segundo, un "Acuerdo Interino sobre Comercio y Asuntos Relacionados con el Comercio" ("Acuerdo Interino") firmado por México sólo con la Comunidad Europea, que cubría precisamente los temas comerciales de competencia exclusiva de este órgano europeo, y con el que se atendía en parte la postura mexicana, al permitir que se constituya de inmediato el Consejo Conjunto previsto

en el Acuerdo de Asociación, y se iniciasen las negociaciones comerciales en los ámbitos de competencia comunitaria, en particular, la liberalización del comercio de bienes.

El Acuerdo Interino, que a diferencia del Acuerdo Global sólo requeriría la aprobación del Parlamento Europeo y del Senado Mexicano, permitió establecer en poco tiempo su propio Consejo Conjunto dotado de poder de decisión, y así iniciar la negociación comercial entre México y la Comisión Europea en su aspecto medular, el comercio de bienes y aspectos relacionados, sin tener que esperar la aprobación del Acuerdo Global.

Las decisiones adoptadas al amparo del Acuerdo Interino serían válidas y por lo tanto de aplicación inmediata desde el momento en que entrase en vigor el Acuerdo de Asociación. El Consejo Conjunto estaría asistido por un Comité Conjunto, que sustituye a la Comisión Mixta. El Acuerdo Interino fue presentado por la Comisión Europea como una "vía rápida" (fast track) de negociación.

Y tercero, una "Declaración Conjunta" entre México y la Comunidad Europea y todos sus Estados miembros, contenida en el Acta Final, que daría el marco de los temas de competencia mixta o exclusiva de los Estados Miembros (a ser negociados por la Comisión Europea). Igual que el Acuerdo Interino, la Declaración Conjunta facultaba a la Comisión Europea a negociar simultáneamente los temas de competencia mixta y/o exclusivas de los Estados miembros, como comercio de servicios, inversión y propiedad intelectual, entre otros.

### *C) La estructura jurídica del tratado de libre comercio México - Unión Europea*

El intricado marco jurídico antes descrito fue la base en que se desarrollaron las negociaciones comerciales, en que el conjunto de temas fueron negociados como un todo, y su resultado fue plasmado en dos instrumentos que consideran el ámbito de competencia de la Unión Europea.

Estos instrumentos son las dos "Decisiones" del Consejo Conjunto México-Unión Europea que se les ha dado en llamar en conjunto como el "Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea" (conocido en México por las siglas TLCUEM):

La primera es una “Decisión” basada en el propio Acuerdo Interino que contendría los acuerdos sobre los temas comerciales de competencia comunitaria, por lo que podría ser aprobada de inmediato por su Consejo Conjunto y entrar en vigor con sólo recibir la aprobación del Senado Mexicano y del Parlamento Europeo (al fina sería la Decisión no. 2/2000), y

La segunda es una “Decisión” basada en el Acuerdo Global para los otros temas comerciales, como servicios, inversiones y propiedad intelectual, por lo que tendría que dejarse en espera a que el Acuerdo Global entrase en vigor y se estableciera su propio Consejo Conjunto, el cual habría de dar la aprobación formal a esta segunda Decisión (que sería la Decisión no. 2/2001).

De hecho, la Decisión 2/000 del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino entró en vigor antes de que concluyese el proceso de ratificación del Acuerdo Global, lo que explica que la parte de comercio de bienes del tratado comercial tuviera efectos desde el 1 de julio de 2000.

En esta secuencia, al entrar en vigor el Acuerdo Global, el 1 de octubre de 2000, se pudo establecer su propio Consejo Conjunto el cual formalizaría la Decisión 2/2001 que contenía la segunda parte del tratado de libre comercio, es decir, los de competencia mixta y los exclusivos de los Estados Miembros (como comercio de servicios), para entrar en vigor el 1 de marzo de 2001.

Cabe agregar que, en los términos del propio Acuerdo Global, al entrar éste en vigor deja de existir el Acuerdo Interino, y todas las Decisiones de su Consejo Conjunto se considerarán como emanadas del Consejo Conjunto del propio Acuerdo Global. Es decir, para efectos jurídicos, todas la Decisiones se consideran tomadas con fundamento en el Acuerdo Global.

#### *D) La resultados de la negociación del tratado de libre comercio México - Unión Europea*

En términos generales, la Unión Europea conseguiría un tratamiento similar al que obtuvieron Canadá y Estados Unidos (“Paridad TLCAN”). Por parte de México, logró establecer un esquema de

desgravación asimétrica, obteniendo plazos de protección arancelaria más amplios para sus sectores productivos sensibles.

En lo que toca a productos industriales, se establecieron dos calendarios de desgravación distintos para cada socio: Mientras que para la Unión Europea la protección arancelaria concluyó el 1 de enero de 2003, para México se prolongó hasta 2007. Es decir, actualmente, todo el comercio de bienes industriales en ambos sentidos está totalmente libre de arancel.

Además, dentro de estos calendarios diferenciados, el 82% de las exportaciones mexicanas a la Unión Europea quedaron libres de arancel el día de la entrada en vigor del tratado comercial, o sea, el 1 de julio de 2000, y el restante 18% se desgravó progresivamente hasta fines de 2002. En cambio, ese día México sólo liberalizó el 47.6% de las importaciones originarias de la Unión Europea, y el restante 52.4% se fue desgravando en diversos plazos que concluían en 2003, 2005 o hasta 2007.

En cambio, la negociación del sector agropecuario resultó más complicada, por lo que se estableció una liberalización paulatina a un horizonte más lejano, de hasta 10 años para ambos socios. Sin embargo, como en el caso de los productos industriales, México mantendría una proporción mayor de su comercio bajo periodos más largos de protección arancelaria.

En efecto, el 58% de las ventas mexicanas a la Unión Europea quedaron sin arancel el día de la entrada en vigor del tratado, y el restante se desgravó progresivamente en periodos que concluían en 2003 (10% adicional de las ventas mexicanas), 2008 (5%) y 2010 (0.6%). Por su parte, el 1 de julio de 2000, México sólo liberalizó el 27.6% de las importaciones agrícolas, y el restante se fue desgravando en años similares: en 2003 (10.2%), 2008 (7.8%) y 2010 (3.8%).

Adicionalmente, se logró un acceso preferencial a través de cuotas y ventanas estacionales para el 21% de las exportaciones mexicanas a Europa, con lo que en suma México obtuvo un trato preferencial para el 95% de sus exportaciones agrícolas a la Unión Europea.



Por otra parte, México logró que quedaran excluidos del acuerdo gran parte de los productos lácteos, cárnicos y granos, en razón de los subsidios que reciben en Europa, con lo que México pudo atender sensibilidades importantes entre los sectores productivos del campo mexicano

En materia de reglas de origen, como se expuso anteriormente, en el acuerdo se logró una solución de compromiso a través de flexibilidades, transitorias o permanentes, en las reglas europeas más relevantes para México, sobre todo en los sectores automotriz, químico, electrónico, textil y de la confección, y calzado.

En cuanto al comercio de servicios, el acuerdo se aplica a los cuatro modos de prestación de servicios e incluye los principios fundamentales contenidos en todo acuerdo internacional de última generación, como son el trato nacional, el trato de nación más favorecida (NMF) y la consolidación de la legislación nacional (o *standstill*). Dada su particularidad, en este capítulo se estableció un apartado especial para los servicios financieros.

Pero a diferencia de otros acuerdos suscritos por México, el tratado comercial con Europa no incluye una lista de reservas, es decir, de los sectores y actividades económicas en los que se restringe la participación de proveedores de servicios de la otra parte. En todo caso, se limita a garantizar que ninguno de los socios adoptará una legislación más restrictiva a la actualmente en vigor (sin indicar cuál es el régimen vigente en cada parte).

Por su parte, en el capítulo de inversión, por solicitud europea, no incluye las tradicionales disciplinas que se encuentran en todo tratado de última generación, como las relativas a trato justo y equitativo, trato nacional, expropiación e indemnización, transferencias, solución de controversias entre un inversionista y una Parte, cláusula de *standstill*, etc..

De hecho, el acuerdo comercial se limita a hacer un llamado a los Estados miembros a desarrollar un marco jurídico favorable para la inversión con base en los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI).<sup>31</sup>

En cuanto al resto de los capítulos del tratado de libre comercio México - Unión Europea, que son similares a los de los tratados típicos de esta generación, cabe destacar el relativo a solución de controversias entre Estado y Estado, que establece una primera etapa de consultas amigables, y una segunda, de carácter contencioso que incluye el establecimiento de un panel arbitral.

La relevancia de este capítulo radica en el hecho de que, si bien para México este esquema es similar a los de sus otros tratados comerciales, para la Unión Europea resultó ser el primer acuerdo comercial en que aceptaba incluir un mecanismo que establecía plazos reducidos y la posible suspensión de beneficios en caso de incumplimiento del panel arbitral.

---

<sup>31</sup> Al 21 de mayo de 2007, México ha firmado 14 APPRI con 15 de los Estados miembros de la Unión Europea.

## CONCLUSIONES

Al observar en retrospectiva la evolución de las relaciones diplomáticas y comerciales entre América Latina y la Unión Europea, desde los años sesentas hasta el inicio del Siglo XXI, podemos reconocer que es muy significativo el gran cambio que en los último 10 años se ha producido en el ámbito de nuestras respectivas relaciones comerciales.

De hecho, América Latina había dejado de ser una región prioritaria en la política de desarrollo de la Unión Europea, y se había dado paso al enfoque de fomentar el comercio en vez de la ayuda como motor del desarrollo (“trade, not aid”), por lo que ahora parecería replantearse un equilibrio que se podría denominar por la fórmula “trade and aid” a favor de los países latinoamericanos.

Este cambio de actitud fue propiciado, en buena parte, por factores derivados de los históricos eventos producidos desde la caída del Muro de Berlín y del mayor impulso en el proceso de globalización de la economía mundial, incluyendo la histórica ampliación de la Unión Europea hacia Europa Central y Oriental, y los procesos de integración en América, que incluyen la formación de acuerdos subregionales, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y la expectativa abierta por la negociación de una Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Sin embargo, como hemos visto en el curso de este trabajo, el paso a un nivel superior en las relaciones entre América Latina y Europa ha enfrentado una compleja realidad en que influyen cuestiones históricas e intereses encontrados entre y al interior de ambas regiones.

Del lado europeo, si bien se cuenta con una política comercial común, el peso de algunos intereses nacionales y de ciertos de sus sectores económicos han llegado a comprometer todo el ambicioso proyecto de establecer una asociación estratégica con América Latina.

De la parte latinoamericana, el primer condicionante sería la compleja heterogeneidad de los países del subcontinente, la cual no siempre ha sido cabalmente entendida por muchos países europeos, por

lo que primero se tuvo que agotar un debate sobre si el esquema de asociación podía ser uno sólo para toda América Latina o, como al final se impuso, habría que reconocer la realidad propia de países como Chile y México y de agrupaciones con diversos grados de integración, como MERCOSUR.

Para la Unión Europea no fue fácil al principio identificar las características distintivas de cada país latinoamericano, incluyendo los rasgos finos de sus muy particulares y cambiantes realidades históricas, sociales y económicas, condicionados a veces por sus propios vaivenes políticos.

Si bien ha sido posible establecer mecanismos de diálogo y cooperación en aspectos políticos de interés común para una mayoría de países europeos y latinoamericanos, no es tan factible querer encontrar un nivel similar de consenso en aspectos económico y comercial que, inclusive al interior de cada región o subregión es difícil de alcanzar. No entenderlo así ha llevado y puede seguir llevando al estancamiento en las relaciones, e inclusive a un potencial retroceso.

Si como la Unión Europea pudo constatar, México y Chile son socios que ofrecen la voluntad política y la capacidad institucional para negociar en términos de reciprocidad y de interés mutuo, con las agrupaciones regionales, como MERCOSUR, América Central y la Comunidad Andina, debe usar su mayor voluntad y su más fino pragmatismo para encontrar fórmulas que atiendan las particularidades de cada subregión. No es posible aplicar fórmulas preestablecidas para todos sus socios, sobre todo si fueron ideadas para una realidad histórica y geográfica irrepetible.

En todo caso, cada Parte debe tener muy claro que los acuerdos de asociación implican incluir temas de gran sensibilidad política y económica. Por ejemplo, el acuerdo México-Unión Europea significó para la Unión Europea una apertura sin precedentes de su protegido mercado, y para México, aceptar el contenido político de acuerdo, incluyendo la referencia a su fundamento democrático.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> Sanahuja; José Antonio (1997)

En el aspecto comercial, los Acuerdos de Asociación deben orientarse a la construcción de un marco jurídico estable y predecible entre ambas Partes, de manera que se ofrezcan reglas y procedimientos claros a los operadores económicos latinoamericanos y europeos.

América Latina también puede usar estos Acuerdos como un medio para apuntalar su apertura comercial y al mismo tiempo motivar el interés de otros socios comerciales no-tradicionales, como fue el caso países de la AELC y Japón, que decidieron modificar los términos de su relación con México, para hacer frente a la posición de sus competidores de EE.UU. y la Unión Europea.

En el ámbito multilateral, los Acuerdos de Asociación refuerzan la posición estratégica de los países participantes, al fortalecer su capacidad negociadora en la Organización Mundial del Comercio (OMC), ya que al contar con un acceso seguro con los principales socios comerciales, reducen el “costo” de sus concesiones comerciales.

En este contexto, es importante valorar el impacto positivo que tuvo el tratado libre comercio entre México y la Unión Europea para el resto de las naciones latinoamericanas, como pionero que logró romper inercias y resistencias de la parte europea, seguido luego por el tratado entre Chile y la Unión Europea. Esta acumulación de experiencias puede y debe ser aprovechado en las negociaciones que se están iniciando con la Comunidad Andina y América Central.

## BIBLIOGRAFÍA

- Ayllón, Bruno (2006), "Una visión estratégica de las relaciones euro-latinoamericanas", *Foreign Affairs En Español*, Octubre-Diciembre 2006. Recuperado el 1 de febrero de 2007 de <http://www.foreignaffairs-esp.org/20061001faenespreviewessay060435/bruno-ayllon/una-vision-estrategica-de-las-relaciones-euro-latinoamericanas.html>
- Calderón Salazar, Jorge A. (2005), "Evaluación del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México y la Unión Europea", Instituto de Estudios de la Revolución Democrática, México. Recuperado el 1 de febrero de 2007 de <http://www.sre.gob.mx/uas/ponencia/03IERMJorge.doc>
- Carreau, Dominique, Patrick Juillard, y Thiébaud Flory (1980), *Droit International Economique*, Librairie Général de Droit et Jurisprudence, Paris.
- Chanona, Alejandro (2000), "Balance de las relaciones económicas México - Unión Europea en el marco del TLCUEM", Centro de Estudios Europeos de la UNAM, México. Recuperado el 1 de febrero de 2007 de <http://www.sre.gob.mx/uas/ponencia/11CEEUNAM%20Chanona.doc>
- Cruz Miramontes, Rodolfo (2003), "Las Relaciones Comerciales Multilaterales de México y el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea", Serie Doctrina Jurídica No. 124, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, México. Recuperado el 1 de febrero de 2007 de <http://www.bibliojuridica.org/libros/libro.htm?l=513>
- Del Arenal, Celestino (1997), "Los acuerdos de cooperación entre la Unión Europea y América Latina (1971-1997): Evolución, balance y perspectivas", *Revista del Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación de la Universidad Complutense*, pp. 111-138  
Recuperado el 1 de febrero de de 2007 de <http://www.ucm.es/info/IUDC/revista/redc1/arenal.htm>
- Domínguez, Jorge I. (2005), "La Unión Europea y América Latina. Entre la experiencia y la esperanza", *Foreign Affairs En Español*, Abril-Junio 2006. Recuperado el 1 de febrero de 2007 de <http://www.foreignaffairs-esp.org/20060401faenespreviewessay060223/jorge-i-dominguez/la-union-europea-y-america-latina-entre-la-experiencia-y-la-esperanza.html>
- Domínguez Rivera, Roberto (2003), "The European Union and Mexico: Discovering the new "South of North America", Working Papers Vol. 1 No. 2, Centro de Estudios Europeos de la UNAM, México.
- García Jiménez, Gonzalo (1997), "The New Commercial Strategy of the European Union towards Latin America: In search of Market Access through A Regional and Specific Approach", en *Regional and Multilateralism after the Uruguay Round: Convergence, Divergence and Interaction* de Paul Demaret, Jean-François Bellis y Gonzalo García Jiménez (comp.), Institut d'Études Juridiques Européennes, Series *European Policy* No. 12, European Interuniversity Press, Bruselas.
- Gilpin, Robert (2003), *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*, Ed. Orient Longman, India.

Jasso Cortés, Gustavo (2000), "Zona de Libre Cambio UE-México", en *Boletín Económico* de ICE No. 2657, España. Recuperado el 1 de febrero de 2007 de <http://europa.sim.ucm.es/compludoc/AA?articuloId=93897&donde=castellano&zfr=0>

Leiva Lavalle, Patricio (2005), "Avances en la Asociación de Chile y la Unión Europea 2003-2004", en *Acuerdos Unión Europea / América Latina: El Diseño de la Asociación Estratégica Birregional*, pp. 45 a 96, Centro Latinoamericano para las Relaciones Con Europa (CELARE), Chile, 2005. Recuperado el 1 de febrero de 2007 de <http://www.celare.org/publicaciones/dis.asociacion.pdf>

Mata Diz, Jamile Bergamaschine y María Belén Olmos Guipponi (2005), "Relaciones Unión Europea y América Latina: ¿Nueva etapa en los acuerdos de cooperación interregionales?", Documento de trabajo de la Cátedra Jean Monnet de Integración Económica, Facultad de Ciencias Económicas, Departamento de Economía Aplicada I, Comisión Europea – Universidad Complutense. Recuperado el 1 de febrero de 2007 de <http://www.ucm.es/BUCM/cee/cjm/0501/0501.pdf>

Morales Pérez, Eduardo (coordinador) (2003), *Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y oportunidades*, El Colegio Mexiquense, AC, México.

Ocampo, José Antonio y María Ángela Parra (2001), "Las Relaciones Económicas entre América Latina y la Unión Europea", *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, núm. 54-55, pp. 37-48, Fundación CIDOB. Recuperado el 1 de febrero de 2007 de <http://www.raco.cat/index.php/RevistaCIDOB/article/viewFile/28231/28065>

Ramírez López, Berenice P. (2004), "El Tratado de Libre Comercio México - Unión Europea", Red de Estudios de la Economía Mundial de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), México. Recuperado el 1 de febrero de 2007 de <http://www.redem.buap.mx/acrobat/bere3.pdf>

Sanahuja, José Antonio (1997), "México y la Unión Europea ¿Hacia un nuevo modelo de relación?", *Documento de Trabajo 1/1997*, Instituto Complutense de Estudios Internacionales, España. Recuperado el 1 de febrero de 2007 de <http://www.ucm.es/info/cecal/encuentr/areas/relint/4ri/sanahuja>

Sanahuja, José Antonio (2000), "Asimetrías económicas y concertación política en las relaciones Unión Europea-América Latina: un examen de los problemas comerciales", *Revista Electrónica de Estudios Internacionales* (REEI), Asociación Española de Profesores de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales, Número 1/2000. Recuperado el 1 de febrero de 2007 de: <http://www.reei.org/reei1/sanahuja.reei.pdf>

Zabludovsky K., Jaime y Sergio Gómez Lora (2004), *La ventana europea: Retos de la negociación del tratado de libre comercio de México con la Unión Europea*, Documentos de Trabajo del Instituto de Integración para América Latina el Caribe (INTAL), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Argentina.

Informe Estratégico Regional sobre América Latina: Programación 2002-2006, Comisión Europea, Abril 2002. Recuperado el 22 de febrero de 2006 de [http://ec.europa.eu/comm/external\\_relations/la/rsp/02\\_06\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/comm/external_relations/la/rsp/02_06_es.pdf)