

## El Acuerdo de Libre Comercio México-UE: pieza clave de una asociación integral

*Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas*  
*Versión actualizada para la revista Quórum*

### **CONCLUYEN LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES**

El 24 de noviembre de 1999, después de nueve rondas de conversaciones, México y la Unión Europea (UE) concluyeron las primeras negociaciones de libre comercio entre una nación latinoamericana y el bloque europeo. Los resultados de estas negociaciones cubren todos los aspectos relacionados con el comercio del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (o Acuerdo Global), firmado entre México y la UE el 8 de diciembre de 1997. El acuerdo comercial, que en la práctica representa un genuino acuerdo de libre comercio (ALC), fue calificado por el Comisario de Comercio de la UE, Pascal Lamy, como el acuerdo más amplio que la UE ha negociado hasta ahora. A pesar de dejar fuera algunos sectores sensibles del comercio de bienes, el acuerdo liberalizará el 95% de los intercambios comerciales en un período máximo de diez años. Además, logra la liberalización de otras áreas neurálgicas de la relación económica —como compras públicas, flujos de capitales y servicios— y establece un mecanismo de solución de controversias comerciales. Los textos de este ALC se adoptaron formalmente en una reunión del Consejo Conjunto México-UE que se celebró al margen del Consejo Europeo de Lisboa de los días 23 y 24 de marzo, para entrar en vigor el 1 de julio de 2000.

Además de contribuir a diversificar las relaciones económicas de México con el exterior, el nuevo ALC: sitúa a México en una posición privilegiada a nivel internacional como puerta de entrada a los dos principales bloques comerciales del mundo, potenciando el atractivo de este país para la inversión extranjera directa (IED); abre la posibilidad de corregir el creciente déficit comercial de México con la UE, que en 1998 alcanzó los 7.800 millones de dólares; y da el primer paso en el proceso de liberalización comercial entre América Latina y el bloque europeo. Desde la perspectiva de la UE, la conclusión de las negociaciones

comerciales, en el marco del proceso de asociación, representa un logro concreto de suma relevancia: se garantiza prácticamente un acceso libre de aranceles al principal mercado importador de América Latina en igualdad de condiciones con las empresas de Estados Unidos (EE UU) y Canadá. Además, el ALC México-UE amplía las oportunidades de negocio regional en América del Norte para las empresas europeas. Con el libre comercio, las relaciones entre México y la UE inician un proceso irreversible en la asociación.

### **EL CAMINO HACIA EL LIBRE COMERCIO**

A diferencia de los aspectos políticos y de cooperación, que se negociaron en dos días (10 y 11 de junio de 1997), las negociaciones del ALC entre México y la UE duraron doce meses y medio; casi seis meses menos del tiempo que tomaron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Entre el 9 de noviembre de 1998 y el 24 de noviembre de 1999, se llevaron a cabo nueve rondas de conversaciones, alternando sede –salvo en una ocasión– entre Ciudad de México y Bruselas. La estructura de la negociación se dividió en cinco partes: acceso a mercados, procedimientos aduaneros y reglas de origen, compras gubernamentales, inversión y cuestiones institucionales (incluyendo los temas de competencia, solución de controversias y salvaguardas).

Durante las primeras tres rondas se intercambiaron propuestas de textos en los diferentes apartados del acuerdo, y se avanzó en aquellos temas que presentaban menos problemas: compras gubernamentales, propiedad intelectual, competencia y normas. En la tercera ronda, se intercambiaron listas de desgravación arancelaria y reglas de origen, los dos pilares de la liberalización comercial. Los principales problemas surgieron a partir de la cuarta ronda. De ahí en adelante, las partes se enfrentaron con lo que representó quizá la mayor dificultad: la llamada paridad TLCAN en la desgravación del comercio de bienes industriales.

De acuerdo con su mandato, la Comisión tenía como objetivo principal el conseguir liberalizar el acceso de sus exportaciones industriales a México para el mismo año que EE UU y Canadá: 2003. En concreto, la propuesta original de la UE introducía una liberalización total del comercio industrial –que representa cerca del 93% de los intercambios de bienes– en dos fases: el 82% inmediatamente y el 18% restante en 2003. México proponía en cambio un calendario considerablemente más largo: liberalizando de manera inmediata el 42,5% de las exportaciones industriales comunitarias a sus mercados, otro 6% en 2003 y el resto en diversas fases hasta 2009. Algunos analistas opinan que, para México, el coste social de abrir el mercado mexicano de productos industriales por completo a EE UU, Canadá y Europa al mismo tiempo era demasiado alto –especialmente para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) nacionales.

Ante la negativa mexicana de flexibilizar su postura, el 14 de abril de 1999 –durante la cuarta ronda de conversaciones– la UE amenazó con interrumpir las negociaciones y buscar otro mandato del Consejo. El 17 de mayo de 1999, antes del inicio de la quinta ronda, México presentó una nueva propuesta ofreciendo liberalizar cerca del 60% de las exportaciones industriales comunitarias para 2003 y el resto en fases hasta 2007, pero ofreciendo reducir sensiblemente los aranceles aplicados a los productos europeos que no se liberalizarán antes de 2003. La nueva oferta mexicana desbloqueó las negociaciones, aunque se continuó negociando sobre el asunto. A partir de la sexta ronda, las negociaciones se hicieron cada vez más complejas al abordar más detalladamente los temas más sensibles: acceso a mercado, reglas de origen, movimientos de capital y pagos y servicios.

Las sesiones de negociación durante la séptima y octava ronda fueron intensas y dinámicas. Esto permitió llegar a la siguiente ronda con acuerdos en la mayor parte de los temas. No obstante, la novena ronda resultó una de las más difíciles, principalmente porque la fórmula que las partes idearon para resolver el tema de reglas de origen requería de negociaciones caso por caso. Finalmente, después de ser prolongada con reuniones extraordinarias, la novena y última ronda concluyó en Bruselas el 24 de noviembre de 1999. Esa misma tarde, el Secretario de Comercio de México, Herminio Blanco, y el Comisario de Comercio de la UE, Pascal Lamy, celebraron el fin de las negociaciones comerciales calificando al acuerdo como un pacto sin precedentes con el que ambas partes resultaban ganadoras.

### **EL CONTENIDO DEL ACUERDO COMERCIAL**

El ALC entre México y la UE tiene pocos precedentes históricos. Cuatro elementos principales explican su carácter único: primero, es la primera vez que la UE negocia un ALC con un país de América Latina; segundo, mediante este acuerdo se genera el primer vínculo de libre comercio entre uno de los miembros del TLCAN y los quince miembros de la UE; tercero, el ALC negociado con México representa el acuerdo comercial más ambicioso que la UE ha negociado hasta el momento; y cuarto, es la primera vez que México –país especialmente sensible al concepto de la no intervención y la defensa de la soberanía nacional– negocia un ALC directamente condicionado a factores políticos como el respeto de los principios democráticos y los derechos humanos.

El nuevo acuerdo liberalizará el 95% de los intercambios de bienes entre México y la UE. También se eliminarán prácticamente todas las barreras al comercio de servicios. En este sentido, el acuerdo es compatible con los lineamientos sobre acuerdos de libre comercio de la Organización Mundial del Comercio

(OMC): el Artículo xxiv del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (*General Agreement on Tariffs and Trade*, GATT) y con el Artículo v del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (*General Agreement of Trade in Services*, GATS). Los principales elementos que incluye el acuerdo son los siguientes:

- *Comercio de bienes industriales*. México liberalizará el 52% de sus productos industriales en 2003 (el 47% a la entrada en vigor del acuerdo y otro 5% en el año 2003). El 48% restante será liberalizado –dependiendo el sector– en 2005 o en 2007; durante este período, el arancel que pagarán estos productos restantes al entrar a México no podrá ser mayor a un 5%. La UE liberalizará todos sus sectores industriales en 2003 (un 82% a la entrada en vigor y el 18% restante el 1 de enero de 2003). En reglas de origen, la UE logró que prevaleciera la normativa comunitaria en la mayor parte de los productos industriales. México logró que en sectores como el de los automóviles, piezas de automóviles y prendas de vestir, se negociaran períodos de relajación de las reglas comunitarias para dar tiempo a que la industria mexicana se adapte a los estándares de la UE.
- *Comercio de bienes agrícolas y pesqueros*. En productos agrícolas (que representan el 7% del comercio de bienes), se liberalizará el 62% de los intercambios. En este rubro, los productos más sensibles tendrán un período de desgravación de 10 años. Importantes productos europeos, como vinos, bebidas alcohólicas y aceite de oliva, se beneficiarán en poco tiempo. Entre los productos mexicanos beneficiados por esta liberalización destacan algunas de sus exportaciones agrícolas importantes como jugo de naranja concentrado, aguacates y flores cortadas. En productos pesqueros, el acuerdo liberalizará el 99% del volumen del comercio. Las reglas de origen de la UE serán aplicables todos los productos agrícolas y pesqueros incluidos en el acuerdo.
- *Comercio en servicios*. El acuerdo incluye un acuerdo de integración económica en servicios. Se acordó liberalizar progresivamente el comercio de servicios en un período no mayor a diez años. La liberalización incluirá todos los sectores con la excepción de servicios audiovisuales, cabotaje y transporte aéreo. Entre los sectores más importantes que se incluyen cabe destacar los siguientes: servicios financieros, telecomunicaciones, distribución, energía, turismo y medio ambiente.
- *Inversiones y pagos relacionados*. De acuerdo con el paquete negociado en estos rubros, la liberalización de las inversiones se iniciará en tres años. En cambio, la liberalización progresiva de los pagos relacionados con inversiones comenzará desde la entrada en vigor del acuerdo. Se pudo llegar a este paquete a través de un compromiso presidencial entre los Estados miembros de la UE.

- *Compras gubernamentales.* La UE obtendrá el mismo acceso al mercado mexicano de compras gubernamentales que los socios del TLCAN. Algunos de los sectores prioritarios para la UE que incluye el acuerdo son petroquímica (en donde destacan las adquisiciones de la empresa PEMEX), electricidad y construcción. México, por su parte, recibirá de la UE un trato preferencial para acceder al mercado europeo de compras gubernamentales similar al que la UE otorga a sus principales socios en el marco del Acuerdo de Compras Gubernamentales de la OMC. El capítulo entrará en vigor cuando las partes terminen de intercambiar información sobre sus respectivos mercados de compras gubernamentales.
- *Propiedad intelectual, competencia y solución de controversias.* El acuerdo establece la protección de la propiedad intelectual (incluyendo patentes, marcas y derechos de autor) al más alto nivel de los estándares internacionales. Se creará además un Comité especial responsable para garantizar el cumplimiento de las normas internacionales en esta materia. En lo que se refiere a competencia, el acuerdo incluye mecanismos de cooperación para asegurar el cumplimiento de las legislaciones de ambas partes. Otro de los logros relevantes del acuerdo es la creación de un mecanismo de solución de controversias que garantizará el cumplimiento de todo lo pactado en el ALC.

Los resultados de estas negociaciones comerciales, que constituyen el ALC entre México y la UE, fueron aprobados de manera preliminar por el Consejo de Ministros el 14 de febrero de 2000. El 16 de marzo, el Parlamento Europeo (PE) dió su opinión favorable al respecto (con 322 votos a favor, 55 en contra y 10 abstenciones). Con base en dicha aprobación y en la eventual ratificación del Senado mexicano, el 23-24 de marzo las partes adoptaron formalmente los textos que forman el ALC para que entre en vigor el 1 de julio de 2000. La decisión para que entren en vigor los apartados del ALC que son de competencia comunitaria (libre comercio de bienes, compras gubernamentales y competencia) será tomada por el Consejo Conjunto México-UE que fue creado por un Acuerdo Interino sobre comercio firmado el 8 de diciembre de 1997 y en vigor desde el 1 de julio de 1998. Los aspectos de competencia mixta (servicios, inversiones y pagos relacionados) deberán esperar a la ratificación final del Acuerdo de Asociación para entrar en vigor.

#### **POSIBLE EFECTO SOBRE LOS FLUJOS DE COMERCIO**

La relación comercial entre México y la UE podría ser significativamente más grande de lo que es hoy. En la década de los noventa, la participación de la UE en el comercio exterior de México se redujo considerablemente: del 11% en

1990 al 6% en 1998. Por su parte, México sigue desempeñando un papel modesto en las transacciones comerciales externas de la UE: en 1998, fue su socio comercial número 21 en términos de exportaciones y 34 en importaciones. Esto se ha debido principalmente a que ambas partes hayan firmado diversos ALC y acuerdos preferenciales que sitúan en desventaja a los exportadores comunitarios en el mercado mexicano y a los mexicanos en el mercado europeo. El nuevo ALC México-UE terminará gradualmente con esta situación.

En sus primeros cinco años, el nuevo ALC podría duplicar el comercio entre México y la UE, alcanzando los 34.000 millones de dólares en 2004. Esto sería posible si, durante dicho período (2000-2004), la tasa de crecimiento promedio anual de los flujos bilaterales de comercio pasara del 10% (tasa anual a la que creció el comercio entre 1994 y 1999) al 15%. Si se considera que la mayor parte del comercio bilateral de bienes se encontrará libre de aranceles en el año 2003, este escenario resulta factible. También es probable que, con el impulso de este nuevo acuerdo, en 2005 México gaste más dólares per cápita en importaciones de la UE que el Mercado Común del Sur (Mercosur). En 1998, el gasto per cápita de los mexicanos en importaciones comunitarias ya se acercaba al del Mercosur, con 113 y 136 dólares respectivamente. Cabe destacar que la capacidad importadora de México ha crecido significativamente en los últimos años. En 1998, México importó 104.100 millones de dólares: más que los cuatro países del Mercosur juntos (con 96.700 millones).

Algunos analistas opinan que son precisamente las importaciones de bienes europeos a México –principalmente intermedios y de capital– las que crecerán más a corto plazo. Se argumenta que las exportaciones mexicanas a la UE tenderían a reaccionar con menos celeridad en las primeras fases del libre comercio, subrayando como factores determinantes: los mayores grados de internacionalización de las PYMES europeas con relación a las mexicanas; el hecho de que una gran parte de las exportaciones mexicanas son producto del comercio intrafirma por parte de grandes transnacionales estadounidenses; y los altos grados de integración económica entre México y EE UU, que inducen a las empresas exportadoras mexicanas con escasa experiencia transnacional a concebir el mercado estadounidense como su mercado natural en el exterior.

Si bien el nuevo ALC toma en cuenta las asimetrías entre México y la UE en los períodos de desgravación arancelaria y las reglas de origen, existe un riesgo real de que a corto plazo se incremente el déficit de México con el bloque europeo. En 1998, dicho déficit aumentó por tercer año consecutivo alcanzando su nivel más alto en toda la década (7.800 millones de dólares). No obstante, a medio plazo, es probable que el comercio bilateral no sólo se potencie con el nuevo ALC sino que también tienda a equilibrarse. Actualmente, México man-

tiene superávit comerciales con todos los países con los que ha firmado ALC (excepto con Canadá). Además, el nuevo ALC también abrirá oportunidades de negocio intrafirma entre México y la UE –especialmente en sectores como el automotriz, maquinaria y equipo, electrodomésticos y aparatos eléctricos–, lo cuál podría dinamizar el comercio en ambos sentidos.

La relación comercial entre México y el bloque europeo tiene un importante potencial de crecimiento que aumentará con el libre comercio. Factores como los siguientes explican dicho potencial:

- la UE es el principal exportador del mundo, con el 19% de las exportaciones mundiales, y el segundo principal importador, con el 17% de las importaciones globales;
- México es el octavo exportador mundial y realiza el 43% del comercio exterior de América Latina;
- actualmente, el arancel promedio que México aplica a las importaciones comunitarias es del 12%, en contraste con un 2% aplicado a los productos norteamericanos;
- para entrar a la UE, los productos mexicanos pagan actualmente aranceles superiores a los productos provenientes de los países del Espacio Económico Europeo, de Europa Central y Oriental, y de las ex colonias europeas de África, del Caribe y del Pacífico;
- México prácticamente no comercia aún con algunos de los países de la UE como es el caso de Dinamarca, Finlandia, Grecia, Portugal y Suecia (juntos representaron en 1998 menos del 0,3% del comercio exterior de México).

Con el nuevo ALC, es probable que la UE recupere sus niveles de participación en el comercio exterior de México. Aunque difícilmente dicha participación superaría, a corto y medio plazo, los niveles de mediados de los ochenta, cuando el comercio con la UE representaba el 20% del comercio exterior mexicano. El efecto del ALC sobre la diversificación de las relaciones comerciales de México con el exterior podría no ser tan importante como se espera. De acuerdo con algunos observadores, se ha tendido a sobredimensionar la capacidad diversificadora del ALC con la UE. A pesar del gran éxito que representa para México el haber logrado negociar libre comercio con el bloque europeo, y de que el comercio bilateral crecerá a un ritmo más dinámico, lo más probable es que los mexicanos seguirán realizando entre el 75% y el 80% de su comercio exterior con EE UU. Destacan cuatro razones principales:

- La potencia importadora de EE UU constituye una fuerza de atracción determinante para México. Desde hace muchos años, EE UU es el principal importador del mundo: sus importaciones alcanzaron la cifra récord de

1.230.000 millones de dólares en 1999. Además, la economía estadounidense consume más de lo que produce, incurriendo en fuertes déficit comerciales cada año. Las exportaciones mexicanas se ven beneficiadas por este hecho. En 1999, el déficit comercial de EE UU rebasó los 270.000 millones de dólares y las exportaciones mexicanas a este país sumaron 120.000 millones.

- Los factores geoeconómicos, incluyendo una frontera común de más de 3.000 kilómetros, seguirán desempeñando un papel fundamental en el comercio entre México y EE UU. La combinación entre la cercanía geográfica y el TLCAN ha producido una nutrida red de negocios, distribución y servicios entre México y EE UU que se perfila como la base para una integración económica cada vez más intensa.
- La estrategia mexicana de negociar ALC con terceros países aún no se ha traducido en diversificación. Entre 1992 y 1998, México concretó ALC con siete países además de EE UU (Bolivia, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Nicaragua y Venezuela), sin embargo, durante ese período la participación estadounidense en el comercio exterior de México se incrementó, pasando del 75,2% a un 80,6%.
- Los niveles de integración informal entre México y la UE, que resultan clave en los procesos de integración económica, son aún limitados. En contraste, las dinámicas de la integración informal (social, cultural, empresarial, laboral, académica, etc.) entre México y EE UU es muy alta y cada día mayor. La Encuesta Mundial de Valores de la Universidad de Michigan destacaba que ya en 1990 el 60% de los mexicanos aceptaba integrar un solo país con EE UU, si ello significara una mejor calidad de vida. Desde esta perspectiva, las distancias con Europa son aún mayores.

### **FLUJOS DE INVERSIÓN**

El nuevo ALC entre México y la UE podría tener un efecto particularmente importante sobre los flujos de IED europea hacia territorio mexicano. En los últimos años, la participación de las empresas europeas en los flujos de IED que México capta ha sido relativamente baja, sobre todo si se compara con el papel de EE UU. De acuerdo con datos de la Delegación de la Comisión Europea en México, entre 1994 y 1998, la IED comunitaria en México representó solamente una quinta parte del total captado por este país en dicho período. Lo más probable es que a partir de la entrada en vigor del ALC esta situación comience a cambiar. Si el nuevo ALC lograra desviar tan sólo un 5% de la IED europea que no se invierte usualmente en México—equivalente a 19.000 millones de dólares según cifras de 1998— hacia territorio mexicano, los flujos anuales de IED a es-



te país podrían acercarse a los 29.000 millones de dólares (cifra similar a la IED en Brasil en 1998).

Con el nuevo acuerdo, es probable que las empresas europeas que exportan al mercado estadounidense considerarán más la posibilidad de hacerlo desde México, aprovechando la mano de obra mexicana que –en el marco del TLCAN– ha demostrado ser barata y productiva en muchos sectores industriales. Un factor importante en este sentido es que EE UU es el principal mercado extrarregional de la UE. En 1998, las exportaciones comunitarias a este mercado rebasaron los 160.000 millones de dólares. En sectores importantes como el automotriz y el de maquinaria eléctrica –las dos principales exportaciones de la UE en 1998 en términos de valor– es probable que México incremente su importancia en las estrategias empresariales europeas de acceso al mercado estadounidense.

México también resultará ahora más atractivo para las empresas europeas que ya están produciendo en EE UU. Con el ALC entre México y la UE algunas de estas empresas podrían considerar trasladar parte de sus procesos productivos o sus plantas enteras desde EE UU a México motivadas por una ventaja adicional además del acceso libre de aranceles al mercado estadounidense y la mano de obra barata: al producir en México, podrían importar sus insumos europeos sin pagar los aranceles que pagaban al producir en EE UU. Este tipo de empresas –que podrían ser de los principales beneficiados con el ALC México-UE– tienen un peso importante en la región: en 1998, la IED europea en EE UU se triplicó alcanzando 155.000 millones de dólares, manteniendo la posición de la UE como principal fuente de IED en la economía estadounidense.

Adicionalmente, algunas de las grandes empresas estadounidenses que exportan a la UE, que ya cuentan con plantas de producción en México y que incorporan suficientes proporciones de contenido local en su proceso productivo, probablemente también comenzarán a calcular los beneficios potenciales de exportar a Europa desde México. Éste sería uno de los frutos más importantes que el nuevo ALC podría brindar en el campo de los flujos de comercio e inversión entre México y la UE: un creciente comercio intrafirma que genere interdependencia sectorial como ha sucedido, toda proporción guardada, en el TLCAN. Tomando en cuenta el ALC con la UE y el que México firmó el 6 de marzo de 2000 con Israel, una empresa podrá exportar ahora desde México libre de aranceles a 23 países diferentes entre América del Norte, América Latina, Europa y Medio Oriente. Las negociaciones que se llevan a cabo con otros 12 países de América Latina y que se preparan con Japón incrementarán esta ventaja comparativa de México: ser una de las mejores localizaciones mundiales para las empresas transnacionales.

Con este ALC, la postura de México y la UE como promotores del libre comercio se ve fortalecida. También la confianza de los inversores en la perspectiva económica de México crecerá. No obstante, como todo nuevo acuerdo, este ALC también implica polémicas, riesgos y desafíos. Se ha destacado, por ejemplo, que una vez más, México podría estar abriendo sus mercados sensibles demasiado rápido en perjuicio de sus PYMES; o que la UE ahora difícilmente podrá negar los mismos beneficios a países como los miembros Mercosur y Chile. En todo caso, tres cuestiones serán cruciales para que el ALC brinde sus mejores frutos: que el déficit comercial de México con la UE no crezca más a raíz del acuerdo; que se incremente la interacción social y con ella los niveles de integración informal entre ambas partes; y que se generen con el tiempo mecanismos de incorporación de las zonas más rezagadas de México y la UE a las dinámicas positivas de comercio e inversión que este acuerdo seguramente producirá.

### **LA DIMENSIÓN POLÍTICA DE LA ASOCIACIÓN**

El ALC que se instituyó el 23-24 de marzo, con la adopción formal de los resultados de las negociaciones comerciales, es parte del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la UE. Además de instrumentar una zona de libre comercio y de establecer una asociación económica a largo plazo entre México y la UE, el Acuerdo de Asociación trasciende el ámbito económico para institucionalizar la asociación política y modernizar los esquemas de cooperación. A diferencia del TLCAN, éste es un acuerdo integral que abarca prácticamente la totalidad de las relaciones entre México y la UE.

A pesar de que la parte comercial del Acuerdo de Asociación México-UE, y en particular el hecho de que se constituya por primera vez un ALC entre una nación latinoamericana y el bloque europeo, ha sido el elemento que más interés ha despertado en la comunidad internacional, el elemento político del Acuerdo de Asociación también tiene implicaciones importantes. De acuerdo con algunos observadores, considerar que el único interés de la UE por México es de carácter económico refleja una visión a corto plazo: el significado geopolítico del Acuerdo de Asociación entre México y la UE cobra una importancia especial ante la creciente presencia e influencia de EE UU en América Latina. Una de las lecturas más interesantes que se derivan de este nuevo Acuerdo es que, desde la perspectiva de la UE, la región latinoamericana desempeñará cada vez un papel más importante en el contexto político internacional.

Una de las principales implicaciones políticas de este Acuerdo es la creciente interacción política e institucional entre México y la UE. Es probable que los vínculos entre los principales actores políticos de ambas partes se multipliquen. El proceso de asociación ya ha comenzado a provocar una mayor interacción po-

lítica al más alto nivel. Tan sólo en 1999, cinco mandatarios de la UE llevaron a cabo visitas de Estado a México. Asimismo, desde que se inició el proceso de negociación de los acuerdos de asociación con la UE (10 de junio de 1997), Zedillo ha viajado en siete ocasiones a diversas ciudades europeas, construyendo un momentum político para lanzar y negociar el nuevo Acuerdo.

En el marco de un diálogo político institucionalizado y de los nuevos esquemas de cooperación que seguramente se producirán con la eventual entrada en vigor del Acuerdo de Asociación, los Gobiernos de México y la UE debatirán cada vez más temas de interés común. Igualmente, el Acuerdo abre la posibilidad de abordar los temas más delicados con una mayor profundidad y alcance que en el pasado. Bajo el nuevo Acuerdo, es probable que México y la UE incrementen el diálogo político y la cooperación en campos sensibles como: narcotráfico, lavado de dinero, derechos humanos, administración pública y democracia. Como parte de este proceso de asociación, el debate europeo sobre cuestiones internas de México también ha crecido.

El debate parlamentario también ha desempeñado un papel importante. El 15 de enero de 1998, por ejemplo, el PE condenó firmemente —mediante una resolución— el asesinato de 45 campesinos por parte de fuerzas paramilitares en el estado de Chiapas (22 de diciembre de 1997). Apoyándose en el recién firmado Acuerdo de Asociación, el PE urgió al Gobierno de México a que llevara a cabo las investigaciones necesarias. Después de varios meses, tras realizar un análisis profundo de los avances de México en materia de derechos humanos y democracia, el PE ratificó el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, el 6 de mayo de 1999, por una amplia mayoría: 290 votos a favor, 95 en contra y 31 abstenciones.

No obstante, el Acuerdo ha encontrado algunas dificultades para ser aprobado en los parlamentos nacionales de los países miembros de la UE. Varios informes de algunas organizaciones no gubernamentales en los que se denuncian situaciones de violación de los derechos humanos en México han contribuido al debate parlamentario europeo y, en ciertos casos, a frenar el proceso de ratificación del Acuerdo de Asociación. Falta aún la ratificación de tres países comunitarios: Italia, Dinamarca y Luxemburgo. No obstante, los Gobiernos de México y la UE no prevén obstáculos infranqueables y esperan que la ratificación total del Acuerdo se materialice poco tiempo después de la adopción formal del ALC. Es probable que dicha ratificación se concrete antes del 1 de julio de 2000, fecha en la que se tiene previsto que entre en vigor el acuerdo comercial. De ser así, las relaciones entre México y la UE comenzarían el nuevo siglo potenciadas por una combinación sin precedentes entre un enfoque renovado de cooperación, la institucionalización y profundización del diálogo político y la instrumentación de un amplio pacto de libre comercio. ●