

LA INVERSIÓN ECONÓMICA DE LA UNIÓN EUROPEA A MÉXICO EN EL ACUERDO MARCO

EMIR LÓPEZ BADILLO*

Resumen

A nueve años de firmado el Acuerdo Marco entre México y la Unión Europea es importante hacer un ejercicio de revisión, no sólo del marco legal de la inversión extranjera, sino de la aplicación del Acuerdo.

Summary

A nine year signed framework agreement between Mexico and the European Union is important to make a review exercise, not only of the legal Framework of foreign investment such is, of the implementation of the agreement.

I. Introducción

Ante el actual escenario mundial dividido entre la integración económica y la manifiesta carrera de los países en vías de desarrollo por alcanzar a los desarrollados, México se ha propuesto realizar Tratados Comerciales con éstos últimos, como un medio indispensable para convertirse en un país productivo con capacidad de competir frente a las grandes potencias mundiales. Hasta el momento los que ha suscrito le han representado cambios radicales porque lo llevan a dar un giro distinto en su proyecto de nación, forzándole a abandonar sus esquemas tradicionales de producción sustentados en el nacionalismo y en la propiedad estatal, para ponerlo a participar en modelos económicos nuevos sin que aún se encontrara

* Doctor en Derecho, Investigador de la Universidad La Salle (Pachuca) y miembro del SNI.

preparado, como el NAFTA¹, cuya característica esencial es el liberalismo económico y la libre competencia entre las empresas de los Estados socios, condiciones básicas para construir una zona de libre comercio con entrada y salida libre de mercancías.

Es pertinente plantearse algunas interrogantes de carácter general porque envuelven la justificación esencial que un Estado tiene para firmar un acuerdo con las características y obligaciones como el que me he propuesto describir en el desarrollo de estas páginas. Dadas las particularidades de México y la Unión Europea, en el escenario mundial, ¿realmente era necesario suscribir un acuerdo de cooperación económica entre ellos?

Ahora que han transcurrido 9 años de su firma y 6 del inicio de su vigencia, ¿es verdaderamente aplicable, o su vigencia sólo se puede notar en los documentos oficiales?

¿Qué elementos reales, jurídicos, o de otra índole determinan su aplicación?

¿Qué beneficios genera para México en materia de inversión extranjera?

¿Qué cargas impositivas le representa a la Unión Europea en el contexto mundial?

¿Deben hacerse adecuaciones en el sistema jurídico mexicano para permitir su total aplicación?

II. Antecedentes

En los años ochenta México comienza con reformas en sus estructuras normativas y reglamentarias, porque presentaban impedimentos al desarrollo normal de la actividad económica, que se venía perfilando a nivel mundial. Estas reformas eliminaron trabas y simplificaron trámites en materia de inversión extranjera y comercio exterior. La legislación creada a partir de ese momento, favorece la entrada de capitales externos al buscar liberalizar la economía a fin de hacerla dinámica y accesible a los inversores de otros países. Liberalización que ha permitido nuevas oportunidades para la llegada de capitales extranjeros al tiempo que México diversifica sus relaciones comerciales con otras regiones del mundo, prueba de ello

¹ North American Free Trade Agreement (TLC, con sus siglas en español).

son los seis tratados de libre comercio² que ha suscrito para facilitar el intercambio y eliminar las barreras a sus mercancías.

Al ser un país receptor de inversión extranjera, pretende que estos Tratados Comerciales le permitan captar capitales de otras latitudes suficientes para incentivar su economía; por su parte sus socios comerciales, es decir los países exportadores de capital, *verbigracia* la Unión Europea, le exigen a los receptores la plena garantía y seguridad de su inversión. Nos encontramos ante el punto medular del fomento a la inversión extranjera. La reforma a la legislación interna se presenta como la única vía para motivar que los extranjeros inviertan en México, debe hacerse más tolerante al elemento internacional al punto de despertarle confianza en las instituciones nacionales, así como en los mecanismos de impartición de justicia; especial cuidado se debe tener para garantizarle la plena protección de su capital y la elaboración de reglas claras que le permitan competir en igualdad de circunstancias ante los inversores nacionales.³

El esquema planteado es con la idea de modificar la relación entre el gobierno y la iniciativa privada, para que aquel deje de tutelar únicamente a las empresas nacionales, consideradas por tales aquellas que estaban compuestas por mexicanos con sus propios capitales,⁴ para proteger también a las empresas que inviertan en el país, al margen de la nacionalidad de sus socios o del sitio de donde provengan.

III. El Acuerdo entre México y la Unión Europea firmado en 1997

Al firmar un acuerdo comercial con la Unión Europea, México se convierte en socio de la entidad jurídica que ha sido motor en la liberalización de su industria y en la adaptación de la legislación interna de cada Estado Miembro a favor del capital privado, institución que también ha sido ejemplo a seguir en la construcción de un nuevo modelo económico sustentado en leyes capaces de permitir la entrada y salida de capital entre sus países miembros sin que ello deteriore la capacidad de decisión que cada Estado posee.

² Estados Unidos y Canadá; Bolivia, Costa Rica; Venezuela, Colombia; Guatemala, Honduras, El Salvador; Nicaragua; Unión Europea; Asociación Europea de Libre Comercio; Uruguay; Chile; Israel, Japón.

³ Temas especialmente cuidadosos que serán tratados detalladamente en su momento oportuno.

⁴ Tal y como lo señala la anterior Ley de Inversión Extranjera.

Históricamente las relaciones con la Unión Europea, comienzan en 1975 con la firma del primer Acuerdo de Cooperación que albergaba la esperanza de incrementar el comercio entre ambos socios, teniendo como fórmula la cooperación económica que se centraba principalmente en la transferencia de tecnología y la creación de vínculos empresariales. Lamentablemente la falta de voluntad política y el interés de los socios en otros temas distintos u otros horizontes hicieron letra muerta de este texto. Su vigencia fue de más de 15 años pero su aplicación fue nula durante todo ese tiempo.

Es hasta el año de 1997 cuando se materializa la firma del actual acuerdo que incluye intereses en 3 áreas estratégicas a desarrollar: asociación económica, concertación política y cooperación, en vigor desde el año 2000. Con él se pretende reactivar las relaciones entre las partes de una manera productiva y gradual, planteando el diseño de canales adecuados que les permitan a los socios incentivar la inversión europea en México al tiempo que intervienen con asesoría en temas centrales para el país como el indigenismo o la pobreza. Ello sin excluir la cláusula democrática, que en su momento fuera airadamente discutida, y que no es otra cosa que una exigencia de mínimos hecha por la Unión Europea en el sentido de pedirle a México que mantenga un sistema democrático estable con reglas y procedimientos claros, en donde se estimule la participación ciudadana de una manera respetuosa y dinámica.

Antes de entrar en el análisis del Acuerdo de 1997, es preciso tener en cuenta que México siempre ha mantenido un comercio casi monopolístico con los Estados Unidos de Norteamérica. Se ha tratado de un comercio desigual basado en la satisfacción de las exigencias norteamericanas acompañado de los tradicionales embargos impuestos por décadas a nuestros productos, concretamente son iconográficos los mantenidos a la producción mexicana de atún y aguacate.

Comercio del que el mayor beneficiario es el socio más poderoso porque ha sabido aprovechar la mano de obra barata de México para establecer sus empresas armadoras, lo que le representa ahorros en costos de producción y en aranceles fiscales. Por generaciones México siempre ha visto como única vía de salida a sus productos el comercio con su vecino del Norte, situación que ha contribuido para frenar la poca participación europea en el mercado nacional, de tal forma que con la firma de este acuerdo se pretende desmonopolizar al comercio norteamericano.

México concurre a la firma de este acuerdo marco, motivado porque una de sus prioridades básicas es desmarcarse de manera definitiva, aunque gradual, de ese sometimiento comercial al que se encuentra con los Estados Unidos. Se trata de mirar hacia otros horizontes, se trata de poner los ojos en Europa donde la diversidad de mercancías es la tónica, donde

existen millones de consumidores potenciales, donde se tendrán como socios a países de primer nivel, como España, donde las reglas son más claras y equitativas, donde existen avances significativos en materia de integración regional y de implementación de políticas comunes.

Su firma le permite un sistema de intercambio más equitativo, tras lo que ha sido una apertura unilateral por parte de México y que la Unión Europea se perfila como su socio natural. Sin dejar de mencionar que a México le conviene asegurarse una posición firme en el viejo continente, con el fin de ir colocando paulatinamente sus productos manufacturados, hecho que cobra especial importancia teniendo en cuenta que México, al lado de otros países latinoamericanos, ha ido perdiendo terreno en Europa.

En definitiva, pactar con la Unión Europea representa la puerta de entrada al mercado más grande del mundo, representa abrir una nueva cultura internacional en la que existen nuevas y mejores prácticas internacionales. Acercarse a Europa es desmarcarse de la Unión Americana, pero también es acercarse al continente que ha sido pionero en cambios importantes en el orden económico mundial, como la creación de la Unión Europea o la introducción de una moneda única, por citar algunos.

Acercarse a Europa le representa la oportunidad de recibir ayuda científica, profesional, e incluso económica para abatir problemas ancestrales en su desarrollo, como la corrupción, la pobreza, el hambre, la inseguridad.

Acercarse a Europa le permite gozar de la aceptación y el respaldo en sus actividades democráticas a cargo del organismo con más peso específico en este tema; así como el pleno apoyo en su lucha por la defensa de los derechos humanos.

No obstante lo dicho hasta ahora, lo cierto es que al negociar el acuerdo ambos socios buscaban como objetivo común elaborar un documento que incluyera como ámbitos principales:

1. La institucionalización de un diálogo político a varios niveles, especialmente el parlamentario.
2. La creación de un marco propicio para el desarrollo del comercio, incluyendo la liberalización gradual del comercio y de las inversiones.
3. El reforzamiento de la cooperación en áreas como el medio ambiente, las telecomunicaciones y la ciencia y la tecnología, así como la participación mexicana en ciertos proyectos europeos de cooperación.

4. La celebración de acuerdos específicos en esferas como la lucha contra la corrupción, la cooperación administrativa, normas de origen, entre otros.⁵

La meta se cumplió con cierta celeridad, siendo en total 3 documentos los que se firmaron el 8 de diciembre de 1997, divididos en once capítulos: acceso a mercados, reglas de origen, normas técnicas, normas sanitarias y fitosanitarias, salvaguardas, inversión y pagos relacionados, comercio de servicios, compras del sector público, competencia, propiedad intelectual, y solución de controversias. Mediante él se genera el primer vínculo de libre comercio entre uno de los países miembros del NAFTA y los entonces quince miembros de la Unión; y es la primera vez que México —país especialmente sensible al concepto de la no intervención y la defensa de la soberanía nacional— negocia un acuerdo directamente condicionado a factores políticos como el respeto de los principios democráticos y los derechos humanos.⁶

Para Europa la razón primera en la firma de éste Acuerdo es estratégica, lo hace pensando en convertirse a futuro en un contrapeso para los Estados Unidos en Latinoamérica, es apostar al potencial desarrollo de México en la región, a su democracia madura, a sus finanzas sanas,⁷ a los pocos riesgos que tiene de sufrir crisis económicas, que por el contrario se traducen en una creciente economía que seguramente la llevará a la estabilidad. Tan es así que una de las lecturas más interesantes que se derivan de este nuevo Acuerdo es que, desde la perspectiva de la Unión, la región latinoamericana desempeñará cada vez un papel más importante en el contexto político internacional. Europa firma con México por las razones culturales e históricas que lo unen con Latinoamérica, convirtiéndolo en el intermediario ideal con el continente y porque no deja de ser una puerta que se le abre para introducir sus mercancías a los consumidores del NAFTA.

IV. Beneficios Latentes del Acuerdo

Al lado de la búsqueda incesante por lograr una zona de libre comercio, se incluyen en su articulado compromisos de fomento a la inversión ex-

⁵ Instituto de Relaciones Europeo latinoamericanas. *México: incertidumbre económica y política*. Bruselas, 1995.

⁶ A pesar de dejar fuera algunos sectores sensibles del comercio de bienes, tiene el acierto de liberalizar el 95% de los intercambios comerciales en un período máximo de diez años.

⁷ Inflación controlada, estabilidad presupuestaria y cambiaria, balanza de pagos saneada y un crecimiento dinámico del Producto Interior Bruto.

trajera⁸ mediante la celebración de Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APRIs) y de Acuerdos para Evitar la Doble Imposición con los Estados Miembros,⁹ considerados canales adecuados para ello, que serán realizados bajo los esquemas de información legislativa, oportunidades de inversión, desarrollo de procedimientos administrativos armonizados y simplificados y de mecanismos de inversión conjunta con pequeñas y medianas empresas. Preceptos que son la base de la Decisión sobre comercio de servicios, inversión y pagos relacionados, protección de derechos de propiedad intelectual y solución de controversias, en adelante nos referiremos a ella como la Decisión, que establece un marco para su desarrollo en su Título III.

Así pues, la Decisión se convierte en la piedra angular que reglamenta la inversión extranjera porque desarrolla el Título IV sobre la libre circulación y pagos, pero carece de compromisos respecto a la protección de la misma, por lo que no implica a México obligaciones de acceso o de trato nacional con relación a los inversionistas de la Unión. Además de basarse en el compromiso establecido en la Declaración Conjunta de México y la Unión Europea en la que se comprometen a iniciar negociaciones tendientes a la liberalización del comercio de servicios, de los movimientos de capital y pagos, y medidas relativas a la propiedad intelectual, de manera paralela a las negociaciones comerciales.

Busca la eliminación progresiva de controles de cambios de los pagos relacionados con la inversión extranjera,¹⁰ a través de casos en los que se pueden establecer mecanismos de salvaguarda por dificultades relativas a políticas cambiaria y monetaria, previendo la adopción de medidas restrictivas a los pagos en casos de dificultades en la balanza de pagos.¹¹ Establece un programa de liberalización de restricciones en los pagos que tengan que ver con la inversión extranjera y el compromiso de no imponer medidas restrictivas.¹²

Por otro lado, el Acuerdo ocasionará que las empresas europeas que exportan al mercado estadounidense consideren hacerlo desde México, aprovechando la mano de obra mexicana que ha demostrado ser barata, eficiente y productiva en muchos sectores industriales importantes como el automotriz y el de maquinaria eléctrica, donde se centraron las principales exportaciones de la Unión en 1998. Con lo cual las empresas europeas que ya están produciendo en Estados Unidos podrían trasladar parte de sus procesos a México ya que además tendrán acceso libre de arance-

⁸ Art. 15 del Acuerdo.

⁹ Art. 33.b de la Decisión del Acuerdo.

¹⁰ Artículo 29 de la Decisión del Acuerdo.

¹¹ Artículos 30 y 31 de la Decisión del Acuerdo.

¹² Artículo 28 de la Decisión del Acuerdo.

les al mercado estadounidense.¹³ También las empresas estadounidenses que exportan a la Unión, que ya cuentan con plantas de producción en México, probablemente comenzarán a calcular los beneficios potenciales de exportar a Europa desde México.

Este sería uno de los frutos más importantes que el nuevo Acuerdo podría brindar en el campo de los flujos de comercio e inversión entre México y la Unión Europea: un creciente comercio intrafirma que genere interdependencia sectorial como ha sucedido en el NAFTA, aunque con sus respectivas reservas porque los alcances son distintos y no solamente comerciales, como ya se ha dicho.

En cuanto a inversión extranjera directa, dada la importancia que representa para el desarrollo del país por la generación de empleos, el fortalecimiento de la planta productiva y el fomento de la transferencia de tecnología de punta, es importante señalar que el Acuerdo prevé esquemas que la promuevan, para ello será necesario que se logre desarrollar una política industrial dirigida a aprovechar la conveniencia que ofrece la diversificación de nuestro comercio, encaminada a impulsar la economía regional basada en nuestras oportunidades de exportación y a generalizar los beneficios y oportunidades de este Acuerdo comercial sobre todo en el caso de las pequeñas y medianas empresas.

V. La importancia del Acuerdo en el Trato Jurídico que México brinda a la Inversión Extranjera

Para entender el Acuerdo debemos partir de que es un instrumento básico surgido del interés mediato por sentar las bases para inaugurar una nueva etapa de relaciones México-Unión Europea. Su misión es convertirse en la primera piedra para vincular a México, de una manera gradual, al mercado común europeo, al tiempo que Europa se va internando tanto en la economía latinoamericana como en la norteamericana. Por tal motivo no es un acuerdo de resultados, sino un texto lleno de buenas intenciones y reconocimientos mutuos, de afirmaciones genéricas capaces de convencer a las partes de la existencia de un buen ánimo para creer que el paso siguiente es la firma de acuerdos concretos sobre temas realmente importantes para los socios.

En el caso concreto de la inversión extranjera, el Acuerdo Marco no representa fuente de obligación para los socios, pero era inevitable dejar

¹³ Al producir en México, podrían importar sus insumos europeos sin pagar los aranceles que pagaban al producir en Estados Unidos.

de firmarse porque es la base de los futuros acuerdos que se construyan con obligaciones específicas. Para la idiosincrasia de este texto resulta absurdo creer que en su interior hay mecanismos de liberalización de capital, calendarios de inversión directa, instancias creadas para resolver cuestiones surgidas a partir del movimiento de capitales; lo que hay son reglas claras de reconocimiento de capacidad, de un sobrado interés por invertir y la siempre remisión a la futura firma de acuerdos concretos.

Normalmente a estos acuerdos suele llamárseles Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APRIs). México los ha firmado con prácticamente todos los miembros de la Unión; sin embargo el escenario es el mismo, su margen de acción es pequeño porque la Unión sigue teniendo resuelto su problema de suministro y consumo, lo cual hace que no tenga interés por invertir grandes cantidades a México, que sólo lo ve como un trampolín para colocar sus mercancías en él y el resto de América Latina.

Viene a ser un documento muy ambicioso, capaz de unificar los intereses distintos de las partes a través de una fórmula de consenso basada en la aceptación de todas las pretensiones de las partes, sin llegar a concretar un solo tema en específico. Es un texto en el que todos ganan y nadie pierde porque es un cúmulo de buenas intenciones vacías en el aspecto jurídico y más bien con contenidos de tinte político. El talón de Aquiles es su debilidad a la hora de establecer compromisos claros ya que no los tiene. Sólo se limita a mencionar que tratará de estimular los mecanismos y acciones para promover la inversión extranjera, con miras a identificar nuevas oportunidades, favorecer su realización y cooperar en la celebración de eventos de promoción, incluyendo seminarios, exhibiciones y misiones empresariales, así como la capacitación de los operadores económicos para generar proyectos de inversión.¹⁴

Otro tema que debe tenerse presente al regular la inversión extranjera, es la transparencia de la información jurídica al inversionista; sin ella el trato nacional queda desvirtuado. Se trata de no establecer prácticas discriminatorias al extranjero que llegue al territorio de un Estado, por ello la necesidad prioritaria de darle a conocer plenamente cuál es el entorno jurídico que la regula, evitando así que los inversionistas nacionales tengan información legislativa privilegiada en comparación con el extranjero, lo cual se traduciría en una práctica discriminatoria ya que se estaría favoreciendo al inversionista nacional con información privilegiada y dejando en estado de indefensión al extranjero que sin conocerla debe cumplir con esa legalidad, bajo pena que en caso de no hacerlo se hará acreedor a las sanciones correspondientes.

¹⁴ Artículo 6 del Acuerdo.

Una de las formas mas recurridas para otorgar incentivos a la inversión extranjera es el otorgamiento de beneficios tributarios al inversionista. Estos incentivos fiscales son usados por los países en vías de desarrollo como último recurso para atraer inversión. Con frecuencia México recurre a ellos para fomentar la inversión extranjera, fundamentalmente en la industria maquiladora, sin que se sepa a ciencia cierta si al final le generan una ventaja competitiva frente a otros Estados, o simplemente se traducen en pérdidas para la recaudación fiscal, resultándole, entonces, contraproducentes.

En cambio los países desarrollados lo que hacen es celebrar convenios para evitar la doble imposición, recomendados en aquellos acuerdos que buscan liberalizar la inversión extranjera, sin olvidar que un grado considerable de liberalización puede impactar a la recaudación hacendaria. Por lo que hace al Acuerdo, es el artículo 33.b de la Decisión el que establece como estrategia prioritaria para el fomento de la inversión extranjera la celebración de acuerdos para evitar la doble imposición entre México y los Estados miembros de la Unión Europea, quienes tienen plena facultad para determinar si desean hacerlo y las condiciones de su firma, todo lo que hace el Acuerdo es marcarles la pauta a esos Estados.

VI. Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APRIs): Única Alternativa de Solución

Para el caso de los APRIs, es lógico deducir que la firma del Acuerdo los desencadenará en cascada con los miembros de la Unión en el marco del Acuerdo ya que se eligió un modelo bilateral para no desarrollar compromisos a través de un capítulo dedicado a la inversión extranjera, como lo hace el NAFTA. Dicho en otros términos, la única forma en la que podrá ponerse en práctica este Acuerdo, en lo que se refiere al fomento a la inversión extranjera, será a través de la firma de estos tratados bilaterales con todos y cada uno de los Estados Miembros de la Unión Europea.

He aquí, insisto, el talón de Aquiles del Acuerdo, porque no viene a ser otra cosa que un documento ambicioso, lleno de declaraciones, de buen ánimo de las partes por desarrollar la cooperación al tiempo que se buscan canales adecuados para mantener un diálogo político abierto y permanente. Sin embargo, en el tema de la inversión y el comercio, que fueron los principales motores para que México se sentara a negociar con la Unión, se limita a decir que no tiene facultades para asumir obligaciones de carácter multilateral, de tal suerte que deja a criterio de cada uno de los

Estados Miembros, que, si desean obligarse comercialmente con México, deberán hacerlo a través de tratados bilaterales.

El hecho que la Unión Europea sea un ente *sui géneris*, un conjunto de Estados con soberanía acotada en aspectos comerciales, pero no políticos, se convierte en un inconveniente para México a la hora de obligarlos jurídicamente al amparo de éste Acuerdo. En materia comercial deja de ser aquel gran documento que sienta precedentes en la historia por la magnitud de sus alcances, para convertirse en un texto sin efectos reales, en un texto incapaz de materializarse, en una simple remisión a las competencias de cada uno de los Estados Miembros para que libremente decidan si desean firmar esos tratados bilaterales con México o no.

El texto del Acuerdo queda en la imposibilidad de no obligar a los Estados Miembros a darle cumplimiento al Acuerdo a través de la firma de tratados bilaterales, única vía decidida para ello. Este, justamente, es el mayor inconveniente que tiene el Acuerdo, ya que fue firmado con un ente jurídico incapaz de coaccionar jurídicamente a sus miembros a la adopción de APRI's para cumplir con los objetivos del mismo. Los esquemas de la Unión son complejos y, en este caso, se muestran respetuosos de la soberanía de cada Estado Miembro para que libremente decidan si desean o no volverse socios comerciales de México a través de un acuerdo bilateral, amparado en el Acuerdo o simplemente lo pasan por alto.

Un APRI bilateral generalmente retratará la lucha entre las características de los Estados firmantes, por una parte el Estado receptor de inversión buscará centrar la entrada de capital en áreas específicas señaladas por el mismo, que serán objetivos prioritarios para su desarrollo económico y, por la otra el Estado inversor buscará que el receptor liberalice la economía a favor suyo. La clave estará en encontrar el justo medio en ambos quereres, teniendo siempre presente que como requisito indispensable deberá cubrir la obligación de trato nacional suprimiendo cualquier fórmula de discriminación a favor del inversionista extranjero, como podría ser la fijación de estipulaciones especiales o extraordinarias por parte de las autoridades receptoras de la inversión extranjera.

VII. A manera de Conclusión

La realidad no puede negarse, deben idearse mecanismos que permitan la inversión privada, nacional o extranjera, en los sectores que tradicionalmente el Estado ha considerado como sensibles y de su propio monopolio, sin que ello represente la renuncia de México a la propiedad de esos recursos.

Debemos prepararnos para aceptar la inversión de capital en estos rubros como única salida posible al problema económico y nuestras autoridades tienen la obligación de llevar a cabo esa reforma al margen de intereses partidistas o de grupo, reforma que hasta la fecha permanece estancada en el Congreso por falta de acuerdo político.

Lamentablemente esta solución no vendrá de una decisión internacional, sino de un consenso interno de fuerzas políticas, con lo cual el Acuerdo en comento no tiene gran relevancia para corregir el déficit en estas dos industrias, porque aún no se han hecho las adecuaciones legales que permitan la entrada de capital privado a sus sectores.

De tal suerte que los acuerdos comerciales son bienvenidos, pero serán mejor aceptados aquellos que como el que nos ocupa establecen reglas claras de inversión; porque van dirigidos a fortalecer uno de los sectores más débiles de México: el sector productivo. No es casualidad que la prioridad de este Acuerdo sea la comercial y no la de cooperación o la política, ello obedece al estado de necesidad en que se encuentra el desarrollo nacional; sin embargo tristemente se observa que este Acuerdo no se convierte en un detonador de la inversión porque no es un texto vinculatorio, multilateralmente hablando, sino un catálogo de directrices a seguir para comprometer de manera concreta la inversión extranjera en México a través de APRIs.

Hace especial énfasis en la inversión en los servicios financieros porque se dedica a legitimar la entrada de capital extranjero en los sistemas bancarios, casas de bolsa, aseguradoras, pero parece omitir la inversión directa. Remite reiteradamente a los APRIs que México celebre con países europeos para dejarles la responsabilidad de puntualizar detalladamente la inversión extranjera, como única esperanza para que ahí se pueda conseguir la ansiada y necesaria inversión directa de los extranjeros.

Dependerá de la voluntad de las empresas mexicanas y europeas, expandirse más decididamente en sus mercados de exportación ahora que el Acuerdo equilibra las condiciones de acceso de las empresas mexicanas y europeas al otorgar acceso preferencial a los mercados de bienes y servicios de ambas partes al tiempo que crea un clima de confianza para la inversión, que garantiza condiciones óptimas y para fomentar alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y europeas.

De igual forma dependerá de la capacidad de los gobiernos para desarrollar políticas comerciales generadoras de nuevas oportunidades para ambas partes, aprovechando la nueva política de la Unión Europea hacia México que aboga por una cooperación que establezca las necesidades nacionales y sectoriales de modo más preciso haciendo uso de todos los

agentes y recursos disponibles y establezca un vínculo explícito entre desarrollo, comercio, democracia, medio ambiente y progreso social.

De ahí la importancia de aplicar completamente este Acuerdo Global, porque pese a ser genérico en muchos aspectos, es concreto en temas no comerciales, pero sí útiles para el desarrollo nacional, como es la cooperación de la Unión Europea y de sus Estados Miembros en sectores especializados con el fin de desaparecerlos o fortalecerlos según sea el caso.

A nueve años de vigencia es oportuno hacer un ejercicio de revisión, no sólo del marco legal de la inversión extranjera, sino de la aplicación del Acuerdo que lleven a diseñar fórmulas idóneas para lograr su plena vigencia. Patente ha quedado que la solución no son la firma de Acuerdos bilaterales, sino la verdadera dinamización de la industria mexicana y la verdadera voluntad de mexicanos y europeos por elevar sus niveles macroeconómicos de comercio.

Bibliografía y fuentes consultadas

Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros. Publicado en el DOCE L 276 de 28 de octubre de 2000 pp. 45-79 y adoptado por la decisión del Consejo 2000/658/CE de 28 de septiembre del 2000.

CHACÓN, Mario. *La perspectiva mexicana de las relaciones económicas y de cooperación con la Unión Europea*. México, D. F., 2000.

CRUZ MIRAMONTES, Rodolfo. *Las relaciones comerciales multilaterales de México y el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea*. México: Universidad Iberoamericana. 2003, 237 p.

Instituto de Relaciones Europeo-latinoamericanas. *La negociación de un acuerdo comercial UE- México: motivos, costes y beneficios*. Bruselas, 1998.

Instituto de Relaciones Europeo-latinoamericanas. *La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica*. Madrid, 1997.

LÓPEZ BLANCO, Manuel. El Acuerdo Global y el TLCUEM entre la Unión Europea y México: La Visión de Europa. *Revista: El Mercado de Valores*. Año LX, No. 6, junio, 2000. México, D. F.

MARTÍNEZ AMPUDIA, Andrea. *La presencia de la Unión Europea en México*. México, D. F., 2002, 85 p.

MATEO, Fernando de. Relaciones comerciales entre México y la Unión Europea en *Revista Mexicana de Política Exterior*, número 49, México, 1996.

SBERRO, Stephan. *Las relaciones entre México y la UE: ¿el fin del desencuentro?* ITAM, México, D. F. 2001.

WALSS AURIOLES, Rodolfo. *Los tratados internacionales y su regulación jurídica en el derecho internacional y el derecho mexicano*. Ed. Porrúa. México 2001. 166 p.

WHITHEAD, Laurence. "Pobre México, tan lejos de Noordwick": las relaciones políticas entre México y la unión europea vistas desde Europa, en Instituto de Relaciones Europeo-latinoamericanas. *El comercio entre la Unión Europea y América Latina: evolución reciente y problemas pendientes*. Madrid, 1998.