

LAS RELACIONES COMERCIALES MULTILATERALES DE MÉXICO Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LA UNIÓN EUROPEA*

Víctor M. Rojas Amandi

Uno de los fenómenos más importantes en el mundo durante la última década del siglo XX fue sin duda alguna el aumento de las iniciativas de integración regional como un elemento estructural fundamental de un *"Nuevo Orden Mundial"*. Para llenar el vacío en materia de seguridad política que dejó el final de la Guerra Fría; para hacer frente a una competencia global cada vez agresiva y; para asegurar posiciones en los mercados externos, muchos países han apostado por un orden político internacional organizado por regiones. Una expresión clara de este desarrollo fueron la revitalización de de la Unión Europea mediante la profundización de un mercado común, la implementación de una política de seguridad común y el impulso decisivo a la unión monetaria, la que hoy día ha quedado completamente concluida. En Asia la creación de la zona de libre comercio conocida como ASEAN y el APEC consolidaron las tendencias regionalistas. Sin embargo, quizá en ninguna otra regional del mundo los procesos integracionistas fueron tan claros en sus objetivos y mostraron con tal evidencia la modernización social, como en el Continente Americano. Los propósitos quedaron establecidos en la *"Iniciativa de las Américas"* dada a conocer por el Presidente de los Estados Unidos George Bush desde el 27 de junio de 1990 y cuya realización quedará concluida con la firma de un acuerdo para establecer un área de libre comercio desde Alaska hasta Tierra del Fuego: el ALCA. El planeado proceso de integración continental —del que sólo Cuba quedaría excluido— sería la expresión de la convergencia de los sistemas políticos y económicos de los países de la región que hoy día cuentan con gobiernos democráticos y con economías de mercado.

Durante las dos últimas décadas del siglo pasado el gobierno de los Estados Unidos promovió una nueva generación de acuerdos de libre comercio cuyo ámbito material de validez fue más allá de la liberalización del comercio regional de mercancías, regulando además una serie de materias que no son comerciales, tales como los servicios, las inver-

* CRUZ MIRAMONETES, Rodolfo, *Las relaciones comerciales multilaterales de México y el Tratado de Libre Comercio con La Unión Europea*, México, Universidad Iberoamericana y Universidad Nacional Autónoma de México, 2003, 237 pp.

siones, los derechos de propiedad intelectual, las contrataciones del sector público y la solución de controversias. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte es un digno ejemplo de este caso. Para la presente década los acuerdos comerciales parecen adoptar una nueva tendencia. Si bien es cierto que, el Art. XXIV del GATT no exige para la constitución de zonas de libre comercio una proximidad geográfica entre los países que se pretenden integrar, también lo es que en la práctica del siglo XX casi todas las zonas de integración –quizá con la única excepción del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos e Israel firmado el 22 de abril de 1985– se llevaron a cabo entre países de una misma región. Para inicios del presente siglo se ha comenzado a revertir dicha práctica, habiéndose negociado y negociándose tratados comerciales entre países y zonas de integración de diversas regiones. Como uno de los protagonistas centrales de esta nueva modalidad de acuerdos comerciales se encuentra sin duda México. De esta forma, nuestro país concluyó el *“Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y sus Estados Miembro, por una parte y los Estados Unidos Mexicanos, por la otra”* y en la actualidad negocia un tratado de libre comercio con Japón. Es precisamente el Acuerdo con Europa el que analiza en su obra en comentario el destacado jurista Rodolfo Cruz Miramontes.

Don Rodolfo Cruz Miramontes tiene la virtud de haber sido tanto un destacado profesor universitario y tratadista, como un brillante abogado y negociador internacional. Virtudes éstas que se conjugan en el libro que nos toca comentar, en donde en ocasiones se llevan a cabo análisis en abstracto de regulaciones, acontecimientos históricos y de comentarios de expertos en el tema y en otras se da testimonio de la experiencia del autor en su actividad profesional.

La obra, que consta de cinco capítulos, comienza dando una visión panorámica de aquellas organizaciones internacionales que se han echado auestas la ardua labor de establecer un marco legal y justo para internacionalizar no sólo el comercio, sino bastos sectores de la economía y no sólo atendiendo el beneficio de las grandes empresas, sino también el bienestar de los consumidores. Concretamente se refiere a la Organización Mundial del Comercio (OMC), el extinto GATT y a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

El Segundo Capítulo trata algunos de los temas que han dado lugar a las mayores controversias en la práctica del comercio internacional: las prácticas de comercio desleal y sus sanciones, así como el sistema de solución de diferencias. Sobre este último tema destaca el hecho de que el autor reconoce que el espíritu original del GATT fue privilegiar las soluciones de conflictos con base en los acuerdos entre las partes, sobre aquellas con estricto apego a Derecho. En materia de las prácticas desleales de comercio, el autor analiza la oportunidad de que las normas de competencia económica sustituyan al Derecho Antidumping, tal y como algunos destacados economistas lo han propuesto desde hace algunos años. Al respecto el autor hace valer dos objeciones fundamentales; por una parte, el hecho de que no existen autoridades e instituciones supranacionales que se ocupen de la aplicación del Derecho de Competencia Económica, excepción hecha del

ámbito de la Unión Europea. Por la otra, el Dr. Cruz Miramontes nos da testimonio de su experiencia profesional: pocos abogados están familiarizados con el tema.

En el tercer capítulo, mostrando su gran erudición histórica el autor describe la estructura y los principales órganos de la Unión Europea. No pasa desapercibido al Dr. Cruz el replanteamiento de su significado y contornos que al concepto de soberanía tradicional le han impuesto la globalización y los fenómenos integracionistas.

El cuarto capítulo analiza tanto el desarrollo de los acercamientos formales e informales entre México y las Comunidades Económicas Europeas, como los resultados del *"Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y sus Estados Miembro, por una parte y los Estados Unidos Mexicanos, por la otra"*. Al respecto cabe destacar que, tres son las formas típicas de relación contractual de la CE con terceros países: los acuerdos de asociación; los acuerdos de cooperación y los acuerdos comerciales. Existen tres formas de acuerdos de asociación: acuerdos para el mantenimiento de vínculos especiales de algunos Estados miembros de la Unión con terceros países; acuerdos para la preparación de una posible adhesión y para la constitución de una unión aduanera y el acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (EEE). Los acuerdos de cooperación no van tan lejos como los de asociación, ya que tienen como único objetivo una intensa cooperación económica. Dichos acuerdos vinculan a la Comunidad Europea con los Estados del Magreb (Marruecos, Argelia y Túnez), los Estados del Mashrek (Egipto, Jordania, Líbano y Siria) y con Israel, entre otros. Por último, existen numerosos acuerdos comerciales celebrados con diversos terceros países, grupos de éstos o en el marco de organizaciones comerciales internacionales en el sector aduanero y de política comercial. Los acuerdos comerciales más importantes a escala internacional son el *"Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio"* (OMC), y los acuerdos multilaterales celebrados en su marco, de los cuales mencionaremos los más significativos: el *"Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio"* (GATT, 1994), el *"Acuerdo para la interpretación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio"*, el *"Acuerdo sobre subvenciones"*, el *"Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios"* (GATS), el *"Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio"* (ADPIC) y el *"Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias"*. Esto evidencia que el grado de integración entre México y la Unión Europea es de primer nivel.

Sobre el contenido del Acuerdo entre México y la Unión Europea, el Dr. Cruz destaca el hecho que, no obstante que en las negociaciones el tema de los subsidios agrícolas siempre estuvo presente no se abordó de manera directa. Asimismo, el autor señala que, la petición de establecer mecanismos similares a los de los capítulos XIX y XX del TLCAN fracasaron desde un principio y que en caso de que nuestros exportadores sean víctimas de un fallo negativo por prácticas desleales se tendrá que recurrir a las instancias internas comunitarias o a los mecanismos de la OMC.

La obra que comentamos concluye con una evaluación de las posibilidades a futuro que el Acuerdo México-Unión Europea ofrece. Después de considerar el miedo al fan-

tasma de la legendaria Doctrina Monroe, como una exageración que no corresponde a la actual constelación de la política internacional, el autor concluye sosteniendo que lo que le puede dar contenido y respetabilidad a cualquier proyecto globalizador es que se le dote de un contenido humano, en donde el bienestar del individuo sea la *“meta final en donde pueda realizarse con libertad pero al mismo tiempo con responsabilidad social”*.

Es así, como lo único en que no se puede coincidir con el autor es que denomine a su obra como un ensayo. El mismo es un auténtico libro que resultará imprescindible para los estudiantes que quieran familiarizarse con el tema y para todos aquellos expertos que además de pretender conocer el contenido del Acuerdo estén interesados en recoger útiles consejos de un gran negociador internacional.