

MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA EN EL SEXENIO DE ZEDILLO

FRANCISCO GIL VILLEGAS M.

EL 25 DE NOVIEMBRE DE 1999, LOS PRINCIPALES diarios mexicanos dedicaron sus titulares de primera plana a la noticia de que se daban por concluidas las negociaciones para la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea (UE).¹ Ahí se anunciaba que quedaban por delante las tareas para conseguir su ratificación definitiva, pero que se esperaba su entrada en vigor para el primero de julio de 2000, con el objetivo de conseguir la plena liberalización comercial para ambas regiones en el año 2007, con excepción de algunos sectores como el agropecuario, cuya apertura no ocurriría sino hasta el año 2010.

La buena nueva fue recibida con beneplácito por parte de diversos sectores de la iniciativa privada mexicana, pues entre las potencialidades anunciadas sobresalía la de ingresar a un mercado europeo de 350 millones de personas con un poder adquisitivo cercano a los 7000 millones de dólares, y en el que 95% de las exportaciones mexicanas gozarían de un trato especial. Sin embargo, en México quedaba también por delante un competido año electoral, de cuyo comportamiento dependía la aprobación de algunos países europeos para ratificar de manera definitiva el acuerdo. Para el primero de julio de 2000, en vísperas de los comicios que decidirían el futuro político de México, el acuerdo ya había sido ratificado por casi todos sus miembros, pero los representantes italianos todavía condicionaron su aprobación a los resultados electorales del 2 de julio. Ante estos resultados, el parlamentario italiano Rocco Buttiglione, quien participó como observador en los comicios mexicanos, anunció el 3 de julio que la ratificación definitiva del tratado por parte de su país sería ya una mera cuestión de trámite, y que la aplicación de la "cláusula democrática" ya no

¹ "Logran México y Europa TLC", El Universal, 25 de noviembre de 1999, primera plana; y "Concluido el tratado de libre comercio con Europa", La Crónica, 25 de noviembre de 1999, primera plana.

sería la predominante para el futuro de las nuevas relaciones entre México y los países miembros de la UE.² Por su parte, la Comisión Europea felicitaba ese mismo día a Vicente Fox por su triunfo electoral y "a todos los mexicanos por su madurez política", con lo cual las fases del acuerdo quedaron programadas conforme a su calendarización original, es decir, a partir de su arranque formal el primero de julio de 2000.

Ahora bien, si, en esas circunstancias y en virtud de esos resultados, el gran proyecto de la política exterior del gobierno del presidente Ernesto Zedillo llegaba a un final feliz, conviene recapitular las diversas dificultades y obstáculos que, primero en su negociación y después en su ratificación definitiva, se debió afrontar. En muy buena medida, el balance final de la política exterior del sexenio de Ernesto Zedillo se cifra en los resultados obtenidos con la cristalización de este importante acuerdo de cooperación con la UE, firmado y ratificado durante su mandato.

Tanto la crisis de la economía mexicana, detonada a partir de diciembre de 1994, como el desencanto parcial que trajo consigo la entrada en vigor del TLCAN durante 1995, propiciaron una renovada esperanza de que Europa representara una alternativa para contrarrestar la enorme concentración de las relaciones económicas de México con los Estados Unidos. La gira del presidente Ernesto Zedillo por Europa en febrero de 1996 fructificó en un nuevo acuerdo de cooperación entre México y la UE. Desde ese entonces, la UE se ubicaba ya en el segundo lugar de las prioridades de la política exterior de México, en lo referente a cuestiones de cooperación comercial, económica y tecnológica.

Dentro de los factores específicos que determinaron la ubicación de la UE en el segundo lugar de las prioridades para la política exterior de México, sobresalen las cifras de comercio e inversión: casi 20% del total de la inversión extranjera acumulada en México ha provenido tradicionalmente de Europa, y hasta 1992 el comercio de México con la UE se había mantenido en alrededor de 14% del comercio de México con el mundo, aunque esa cifra porcentual descendiera en 1994 y 1995 como consecuencia de la entrada en vigor del TLCAN, a 12 y 11% respectivamente. Las proyecciones para 1997 apuntaban a un 10% de intercambio con Europa, conforme aumentaba la concentración comercial con los Estados Unidos y Canadá, pero, al iniciarse el año 2000, tal porcentaje ya se había reducido a un mero 6%. Estas cifras porcentuales no reflejaban, sin embargo, el incremento de los volúmenes totales del intercambio comercial que se realiza con las di-

² "Inminente aprobación definitiva al acuerdo global del TLCUEM. Se despejó el camino tras el éxito en el proceso electoral mexicano: R. Buttiglione", *El Economista*, 4 de julio de 2000, p. 31.

versas regiones del mundo; el 10% del intercambio con Europa en 1996 incluía, por ejemplo, un volumen absoluto de millones de dólares superior al 14% de 1990.³ De cualquier modo, tanto en comercio como en inversión, la UE ya era desde ese entonces, como lo siguió siendo en 1998 y 1999, el segundo socio de México por encima de Japón y América Latina. Para la UE, México representa el trigésimo primer lugar en cuanto a sus intercambios comerciales con el mundo.⁴

La concentración del comercio con los Estados Unidos y Canadá aumentó de manera constante a partir de la entrada en vigor del TLCAN el primero de enero de 1994, y así la cifra conjunta de dicha concentración llegó a más de 80% en 1998. En cuanto a la inversión extranjera acumulada, la proporción de los Estados Unidos se mantuvo en un poco más de 65%, la de los países miembros de la UE en 20% y la de Japón en cinco por ciento.

ANTECEDENTES DEL TRATADO DEL 2000 ENTRE MÉXICO Y LA UE

La relación institucional entre México y la Comunidad Europea se remonta a 1960, cuando se acreditó una misión especial mexicana ante la Comunidad Económica Europea. Quince años después, en septiembre de 1975, México concluyó un “acuerdo de segunda generación” con la Comunidad Europea, mismo que ya no quedaba circunscrito a aspectos meramente comerciales, y establecía un Comité Mixto, formado por representantes de ambas partes, para supervisar el funcionamiento del acuerdo y formular recomendaciones para el buen desempeño del mismo. Entre 1975 y 1989 el Comité Mixto de la Comunidad Europea y México se reunió en ocho ocasiones: 1) diciembre de 1975 en Bruselas; 2) noviembre de 1978 en la ciudad de México; 3) noviembre de 1979 en la ciudad de México; 4) noviembre de 1983 en Bruselas; 5) diciembre de 1984 en la ciudad de México; 6) noviembre de 1985 en Bruselas; 7) febrero de 1987 en la ciudad de México, y 8) julio de 1989 en Bruselas.

El primero de noviembre de 1991 entró en vigor el Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Europea y México, mismo que incluyó una cláusula evolutiva que lo caracterizaba como el acuerdo más amplio suscrito, hasta ese entonces, por la Comunidad Europea con algún país la-

³ Cálculos específicos al respecto se encuentran, por ejemplo, en Gabriel Rosenzweig, “La política de México hacia Europa: 1989-1994”, *Revista Mexicana de Política Exterior*, núm. 44, otoño de 1994, pp. 94-103.

⁴ El cálculo de estas ubicaciones se basa en el Informe de evolución de las relaciones UE-México, de la Delegación Europea en México, junio de 1995, p. 3.

tinoamericano. La Comisión Mixta, establecida por el Acuerdo Marco de 1991, funcionó básicamente para impulsar negociaciones orientadas al acceso y apertura de mercados. Durante la segunda reunión de esa Comisión Mixta, celebrada en Bruselas a finales de 1994, se agilizaron las negociaciones para reducir aranceles mediante la creación de una subcomisión de asuntos comerciales. No obstante, el éxito del funcionamiento innovador del Acuerdo Marco de Cooperación con Europa fue limitado en la medida en que las negociaciones para impulsar el TLCAN, en 1992 y 1993, opacaron cualquier otro esquema de cooperación comercial suscrito por México.

La renovación de una estrategia de cooperación con la UE, mediante la negociación de un nuevo acuerdo, fue probablemente el logro más importante de la gira de trabajo por Europa emprendida por el presidente Zedillo a finales de enero y principios de febrero de 1996. El preámbulo para concebir un acuerdo de cooperación con la UE más ambicioso que el Acuerdo Marco de 1991 se dio en la visita de Zedillo al Reino Unido el 29 de enero de 1996, cuando se concretó el Plan Conjunto de Acción Reino Unido-México para reforzar la cooperación bilateral. De hecho, el principal apoyo para que la UE considerara la negociación de un acuerdo de esa índole con México provino de España y del Reino Unido, frente a una mayor cautela y escepticismo por parte de Francia, Portugal e Italia, y a fines de febrero de 1996 la UE postergaría para mayo de 1996 dicha negociación, dada la falta de consenso entre sus 15 miembros. Algunos de los más reticentes consideraban que el acuerdo debería operar por "fases" y que no convenía avanzar tan rápido a este respecto con países ajenos al ámbito europeo.⁵

De cualquier modo, la estrategia del gobierno mexicano para la ampliación de los cauces de cooperación con la UE ya estaba en marcha, y contaba con el apoyo de dos grandes aliados: España y el Reino Unido. Para ellos, la urgencia de concretar tal acuerdo provenía de la necesidad de defender sus inversiones y demás intereses económicos y comerciales en México. "Según el gobierno español, aplazar un acuerdo con México, principal socio de la UE en Latinoamérica, significaría dejar el mercado latinoamericano en manos de empresas de los Estados Unidos y Canadá y como zona exclusiva del TLCAN."⁶ Lo cual, evidentemente, no era conveniente ni para México ni para la UE, pero tampoco convenía, de manera más específica, a los países europeos con importantes inversiones en México.

⁵ Así fue registrada la decisión de la postergación en la prensa mexicana; véase "Posterga la UE hasta mediados de 1996 la negociación del TLC con México", *Uno más Uno*, martes 27 de febrero de 1996, p. 8.

⁶ *Ibidem*.

El 13 de mayo de 1996 el Consejo de Asuntos Generales de la UE aprobó el mandato de negociación para crear una zona de libre comercio con México en una sola fase, tal como lo habían planteado México, España y el Reino Unido. El proyecto fue negociado con algunos obstáculos durante 1996 y 1997, pero finalmente se consiguió firmar el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la UE y México, el 8 de diciembre de 1997, dos años y medio después de la suscripción de la declaración conjunta solemne, del 2 de mayo de 1995, mediante la cual ambas partes se comprometieron inicialmente a negociar un nuevo acuerdo, extraoficialmente identificado como de "quinta generación", porque sustituiría al Acuerdo Marco de 1991, para incluir los siguientes rubros que rebasan, con mucho, el aspecto estrictamente comercial: institucionalizar el diálogo político, incrementar y dar eficiencia a los programas de cooperación y liberalización recíproca de los intercambios, servicios e inversiones, y obtener acceso para México a programas comunitarios de ciencia y tecnología, tal y como los obtuvo Israel. Un alto funcionario del Banco Nacional de Comercio Exterior calculaba desde 1996 que, de concretarse el nuevo acuerdo con la UE, México incrementaría sus exportaciones a Europa en por lo menos 20 por ciento.⁷

EL PROBLEMA DEL DÉFICIT COMERCIAL DE MÉXICO CON LA UE

De acuerdo con datos tanto de la UE como de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), en 1995 México tuvo un déficit comercial con la UE de alrededor de 3 350 millones de dólares, a pesar de que sus exportaciones crecieron 40%. Tal incremento de las exportaciones (gracias a la devaluación del peso en diciembre de 1994) no fue suficiente para reducir dicho déficit comercial, y la razón de ello, según declaraciones hechas en 1996 por Jacques Lecomte, embajador de la Comisión Europea en México, era que "el grueso de los productos mexicanos carecen de calidad suficiente para venderse en mercados 'difíciles', como el europeo, por lo que todavía tomará años nivelar el comercio con los países miembros de la Unión Europea".⁸

Lecomte advirtió también el imperativo de que más empresas, en especial pequeñas y medianas, intentaran vender sus productos en Europa pues, en 1995, tan sólo 23 de ellas concentraron casi todas las exportaciones de México en la UE. Los principales productos mexicanos exportados en 1995 a

⁷ *Ibid.*, p. 2 de la sección "Economía", Uno más Uno, 14 de mayo de 1996.

⁸ "La baja calidad frena exportaciones a Europa: Lecomte", *El Economista*, 11 de enero de 1996.

Europa, excluyendo el petróleo, fueron cerveza, químicos básicos, minerales y algunos productos alimentarios, como harina de maíz y carne.

Al mencionar que "los productos mexicanos presentan problemas de calidad y de cumplimiento de normas, lo que les resta capacidad para penetrar el mercado europeo",⁹ Lecomte parecía referirse implícitamente a un viejo reproche europeo de que los países latinoamericanos en general, y México en particular, no hacen el mejor uso posible del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la UE para colocar de manera óptima sus productos en ese mercado. De cualquier modo, lo cierto es que desde 1989 México ha venido manifestando un déficit crónico en su comercio con Europa, básicamente por importar demasiados productos e insumos de Alemania, y por haber disminuido sustancialmente sus exportaciones petroleras hacia España. Los intercambios de México con la UE han permanecido relativamente bajos desde entonces, sobre todo si se ven desde la perspectiva de la UE y no tanto desde la de México: 0.7% de las importaciones y 0.8% de las exportaciones globales de la UE no son cifras muy esperanzadoras, por mucho que en 1995 y en 1996 México todavía fuera el principal socio comercial de la UE en América Latina.

Tales cifras mostraban, de cualquier modo, las dificultades de los productos mexicanos para ampliar su entrada en el mercado de la UE, como consecuencia de la naturaleza del grueso de las exportaciones (productos petroleros y algunos agropecuarios para los que no se puede permitir un ingreso masivo) y porque el SPG no beneficiaba, en promedio, más que al 17% de las exportaciones mexicanas. Pese a ello, se calculaba que, si varios productos manufacturados mexicanos pudieran acogerse adecuadamente al SPG, se beneficiarían de este régimen, en vista de la posible supresión del derecho de aduanas para entrar a la UE.¹⁰

En este marco de cálculos y preocupaciones, una investigación, ordenada expresamente por la delegación de la UE en México, identificaba en 1996 cuatro fallas esenciales que explicaban la baja exportación de productos mexicanos a Europa: 1) el desconocimiento del mercado europeo por parte de los exportadores mexicanos; 2) la falta de promoción de las exportaciones; 3) los costos de operación de las exportaciones a Europa, y 4) el desconocimiento de las normas de calidad que demanda el mercado europeo.¹¹

⁹ *Ibid.*, p. 29.

¹⁰ Véase Eduardo Lechuga y Jean Luis Dupont, "La Comunidad Europea y sus relaciones con México", Foro Internacional, núm. 132, abril-junio de 1993, p. 436.

¹¹ "Analiza la UE obstáculos para el comercio bilateral con México", Uno más Uno, sección "Economía", 27 de agosto de 1996, p. 3.

Lo más deseable para México era incentivar a sus pequeñas y medianas empresas para que iniciaran lo más pronto posible sus exportaciones a la UE, y aliviar así la enorme concentración de las exportaciones mexicanas, que recaen en sólo 23 grandes empresas. Un avance importante en esta dirección lo constituyó el establecimiento del Programa de Promoción de Exportaciones Mexicanas iniciado por la delegación de la UE en México, el cual se dividió en cinco fases a fin de conseguir una mayor penetración de los productos mexicanos en Europa: 1) Identificar la oferta y la demanda de productos mexicanos con potencialidad de exportación a Europa; 2) transportar a México a posibles compradores europeos como un primer contacto; 3) crear mecanismos para establecer contactos entre compradores y proveedores; 4) realizar un seguimiento técnico-comercial del comportamiento de las exportaciones mexicanas hacia Europa, y 5) buscar que los propios exportadores mexicanos viajen a las regiones europeas en donde se consumen sus productos, a fin de tener un mejor contacto y acercamiento con sus compradores.¹²

LAS CLÁUSULAS SOBRE DEMOCRACIA Y DERECHOS HUMANOS

El gobierno de Ernesto Zedillo adoptó en 1996 y 1997 medidas muy importantes para atender el problema de las cláusulas condicionantes sobre democracia y derechos humanos del nuevo acuerdo. Por ejemplo, el apresuramiento para negociar y pactar la reforma política del sistema electoral mexicano del 25 de julio de 1996, de la cual se obtuvo un espectacular resultado en las elecciones de 1997, cuando el PRI perdió por primera vez en su historia la mayoría absoluta en la Cámara de Diputados, así como el gobierno de la ciudad de México; dicho resultado tuvo un papel fundamental tanto en la buena recepción en el ámbito internacional, como en el proceso para destrabar los obstáculos que hasta esa fecha habían tenido las negociaciones del nuevo acuerdo entre México y la UE. En ese mismo sentido, la creación en junio de 1990, durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, de la Comisión Nacional de Derechos Humanos (CNDH), encargada de atender quejas de la ciudadanía por presuntas violaciones a tales derechos en todo el territorio nacional, sirvió para apuntalar el cumplimiento de México con las cláusulas solicitadas por el acuerdo con la UE. En ambos casos, había importantes precedentes para satisfacer las cláusulas condicionantes del preámbulo del acuerdo, sin que por ello se afectaran

¹² *Ibidem.*

los principios de autodeterminación y no intervención, tradicionalmente defendidos por la política exterior de México.

Los avances de México tanto en su desarrollo político hacia la democracia, como en cuanto al respeto a los derechos humanos mediante la creación de la CNDH, permitieron trabajar sobre sólidas bases para la cooperación política con la UE. En México hay círculos de opinión que consideran éste como el aspecto más atractivo del nuevo acuerdo. La lógica de tal perspectiva es la siguiente : con el nuevo acuerdo, en vigor a partir del primero de julio de 2000, se protegerá al gobierno mexicano contra posibles presiones (por ejemplo de un nuevo gobierno de los Estados Unidos o de algún grupo político mexicano de extrema derecha) para resolver el problema de Chiapas de manera inmediata y al margen de una negociación pacífica, pues, por el solo hecho de encontrarse ya en vigor un tratado internacional con la UE, mismo que considera expresamente la protección a los derechos humanos, queda garantizado que la solución al conflicto en Chiapas tenga una salida política, negociada y no impuesta por una fuerza que pudiera afectar la vida o los derechos humanos de los grupos inconformes en esa región del sureste mexicano.

En este sentido, la restricción de un tratado internacional vigente con Europa, que estipula expresamente sanciones políticas y económicas en caso de que se viole de manera flagrante alguna de sus cláusulas, garantiza la continuación de las negociaciones en el conflicto de Chiapas y las protege frente a alguna sugerencia o presión de solución rápida y "eficaz", por ejemplo por parte del nuevo gobierno de los Estados Unidos, impaciente o nervioso por la percepción, real o imaginaria, de una amenaza potencial que dicho conflicto pudiera representar para su seguridad nacional.

UNA PAULATINA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL

En lo referente al aspecto específicamente comercial, la posición del gobierno de Ernesto Zedillo consistió en insistir en que la generación de una zona de libre comercio entre México y la UE era sumamente positiva, entre otras cosas porque no amenaza la política agrícola común europea desde el momento en que México no ha sido un importante exportador de productos de ese sector a Europa.¹³ Es posible que este argumento contribuyera a disminuir de manera significativa las reservas de Francia para negociar el acuerdo en una sola fase, pues el temor a una competencia

¹³ Véase sección "Economía", Uno más Uno, 14 de mayo de 1996, p. 3.

desleal proveniente de productos agrícolas no resultaba aplicable al caso de México, a diferencia de los países del Mercosur.

En el caso de México, la liberalización progresiva y recíproca de las dos partes firmantes del nuevo acuerdo tiene en cuenta la sensibilidad de los productos agropecuarios, por lo que se acordó respetar las condiciones de acceso real a los respectivos mercados a partir de la puesta en marcha del acuerdo, el primero de julio de 2000. De cualquier modo, la retroalimentación funcionará de la mejor manera en la medida en que la UE considere a México como un socio realmente paritario, a pesar de la asimetría entre lo poco representativo que es hoy en día para la UE el volumen de comercio que tiene con México y la enorme importancia que ese mismo volumen significa para este último.

Hay buenas probabilidades de que los flujos de inversión de la UE hacia México aumenten en los próximos años, conforme la inserción de éste en el TLCAN comience a rendir mejores frutos y le genere menos problemas que los que se le presentaron en los primeros seis años de funcionamiento del mismo. Países como España o el Reino Unido seguramente seguirán siendo importantes portavoces de los intereses mexicanos en la nueva fase de cooperación con la UE que se abrió en julio de 2000. Y en cuanto al comercio, mucho dependerá de que las pequeñas y medianas empresas mexicanas sepan aprovechar las espléndidas ventajas y oportunidades que ofrece el nuevo acuerdo. Otro tanto puede decirse con respecto a las joint ventures que puedan promoverse en el marco de referencia del mismo.

La mejor manera de observar el funcionamiento del esquema institucional para la formulación de la política exterior de México hacia Europa, posiblemente sea ejemplificándolo. Entre el 26 de febrero de 1996 —en que fue prorrogada la decisión del Consejo de Ministros de la UE de aprobar una fórmula definitiva para negociar la liberalización comercial con México— y el 13 de mayo de ese mismo año —en que se aprobó negociar esa liberalización en una sola fase—, diversas instituciones mexicanas intervinieron para conseguir un resultado finalmente favorable a los intereses del país. Si las reservas de Francia, Portugal e Italia para liberalizar rápidamente y en una sola fase el comercio con México provenían del temor a que las exportaciones de éste fueran a concentrarse en productos sensibles, como los agropecuarios, y así afectaran negativamente la política agrícola común (PAC), entonces lo que procedía en la estrategia mexicana era eliminar tal temor mediante pláticas y cabildeos.

Personal tanto de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) como de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) procedió a demostrar a los miembros reticentes de la UE que el comercio con México era ventajoso por su inserción en el TLCAN; que el grueso de las exportaciones mexicanas a

Europa se había concentrado durante los últimos 15 años en el petróleo y las manufacturas; que miembros destacados de la UE, como España y el Reino Unido, tenían importantes empresas e inversiones en México, a las cuales estaban muy interesados en proteger y no dejarlas a la deriva; y que, en suma, los intereses exportadores de México no eran como los del Mercosur, con el que sí procedía una gran cautela para negociar la liberalización comercial en varias fases, porque allí sí había exportaciones que podrían afectar la PAC.

La forma como intervinieron diversas instituciones en tal estrategia de promoción de los intereses de la política exterior de México estuvo coordinada desde la SRE, pero contó con importantes iniciativas de otros sectores. Por ejemplo, en febrero de 1996, al día siguiente de anunciarse la prórroga de la negociación por parte de la UE, que fue divulgada en términos muy negativos en la prensa mexicana, el secretario de Comercio y Fomento Industrial calmó los ánimos adversos al aclarar que dicha prórroga no significaba un rechazo y que, en todo caso, estaba por reunirse el Consejo de Ministros de la UE para discutir y "analizar las directrices y mecanismos internos que ellos [consideraran] convenientes para la conformación de ese tratado".¹⁴ Asimismo, el 27 de febrero de 1996 la secretaria de Turismo de México, Silvia Hernández, firmaba un convenio con el ministro portugués de Economía sobre cooperación en la materia con vigencia de cinco años. Un propósito colateral de este convenio era demostrarle a Portugal que no debería temer la cooperación con México, porque no habría competencia en relación con productos agropecuarios.

El mismo tipo de gestiones hicieron las delegaciones de México en Europa, tanto en el ámbito multilateral, donde el embajador ante la UE desempeñó un papel estratégico fundamental, como en el ámbito bilateral, donde el trabajo de las embajadas clave (en Portugal, Francia e Italia) resultó crucial para realizar los cabildeos pertinentes. Las principales tareas de las embajadas mexicanas en Europa estuvieron orientadas a la promoción de relaciones económicas, culturales y turísticas, pero también a conseguir el visto bueno de los europeos para la ratificación definitiva del nuevo acuerdo en sus respectivos parlamentos.

TRATO SINGULARIZADO PARA MÉXICO

Las reuniones de embajadores mexicanos acreditados en Europa para coordinar políticas se iniciaron en 1990. En la tercera reunión, celebrada en

¹⁴ "Se reunirá el Consejo de Ministros de la UE para analizar el TLC con México, Secofi", p. 5, sección "Economía", *Uno más Uno*, 28 de febrero de 1996.

abril de 1992, la misión de México ante la Comunidad Europea entregó un documento que resumía la perspectiva de la relación de ésta con México, y donde se informaba que:

[...] en cuanto al diálogo político, el gobierno mexicano ha participado de manera activa en el acercamiento multilateral que implica el procedimiento de consultas establecido entre la Comunidad Europea y los países miembros del Grupo de Río, así como el que estableciera la misma con los países centroamericanos con el apoyo de México, Colombia y Venezuela. Se han tratado: la cooperación contra el tráfico de drogas y sus efectos secundarios, el cumplimiento de los acuerdos internacionales en materia de comercio, el acceso a los mercados y la aplicación del régimen preferencial de comercio de la propia Comunidad.

No obstante, el gobierno mexicano ha decidido singularizar su presencia en Europa [respecto] de la del resto de Latinoamérica. La relación se enmarca en un planteamiento estratégico, los acuerdos incluyen medidas de respaldo a las reformas estructurales emprendidas, apoyan los esfuerzos de integración de la región, y permitirán emplear mecanismos semejantes a los diseñados para Europa del Este en cuanto a la formación de cuadros empresariales, ampliando en lo posible los contactos a nivel político. Para el interés mexicano es esencial que los programas de cooperación estén respaldados por un mecanismo de concertación política que permita orientar la relación hacia aquellos propósitos comúnmente acordados.¹⁵

Así, en este reporte de 1992 se anuncian, de manera precursora, diversos elementos estratégicos de la política exterior de México en la UE, los que se concretaron entre 1997 y 1999, y cuya vigencia estuvo presente en la estrategia seguida durante la primera mitad de 2000 para las negociaciones y ratificación del nuevo acuerdo. El Acuerdo Marco de 1991 fue obligado punto de referencia para establecer las negociaciones bilaterales con cada uno de los países miembros de la UE hasta 1996, y durante 1999 cumplió esa misma función con respecto al acuerdo firmado el 8 de diciembre de 1997. En este sentido, las previsiones de 1992 pudieron extrapolarse a las condiciones del nuevo acuerdo:

El Acuerdo presta atención a aquellos elementos que surgirán inevitablemente a partir de la consolidación del mercado único para lo cual se negoció una

¹⁵ El resumen del documento presentado por la misión de México ante la Comunidad Europea, en la tercera reunión de embajadores mexicanos acreditados en Europa, celebrada en abril de 1992, se encuentra en Adolfo Hegewisch, "Las relaciones de México con la Comunidad Europea", *Revista Mexicana de Política Exterior*, núm. 35, verano de 1992, pp. 59-67.

cláusula de actualización progresiva que no es limitativa en el tratamiento de los temas y que permite un desenvolvimiento dinámico de la relación.

Con estas características se pretende avanzar aún más en el fortalecimiento de los vínculos entre la Comunidad y México; éstos han experimentado un cambio cualitativo importante, sobre todo gracias a que con esta perspectiva se ha logrado que la Comunidad incremente la prioridad que le otorga a nuestro país frente a la que se aplica en el caso de otras naciones en desarrollo.

El cambio en la importancia que se asigna a México ha sido resultado de la continua labor de divulgación sobre los importantes avances en nuestro país que lo colocan en una posición más avanzada de desarrollo relativo, frente a la cual se abren expectativas de cooperación mucho más amplias que las tradicionales y que a la fecha sólo se aplicaban en los países industrializados, como es el caso de proyectos seleccionados en la cooperación científica y tecnológica, en los instrumentos de cooperación industrial y en los instrumentos de intercambio e información microeconómica.¹⁶

De este texto puede desprenderse que el gobierno mexicano privilegió desde 1992 el trato singularizado frente al regional, y que por ello no hay socios preferidos o seleccionados del área latinoamericana para diseñar una política común, frente a la UE. México es parte de América Latina, pero también es parte de América del Norte y está integrado a un gran pacto regional como lo es el TLCAN, el cual está claramente diferenciado del Mercosur o de cualquier otro pacto económico regional de América Latina. En función de esta ubicación se buscó y justificó un trato singularizado para México en el seno de la UE.

México fue el primer país latinoamericano que ingresó a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), y también es el único miembro latinoamericano en el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD). Por ello, y por su pertenencia al TLCAN, los acuerdos de cooperación entre México y la UE fueron diferenciados y singularizados frente al Mercosur u otros bloques económicos latinoamericanos. La posición mexicana consistió en insistir en que su propio bloque regional está en América del Norte, y como ni los Estados Unidos ni Canadá buscan acuerdos como los de México en el seno de la UE, el trato a este último debía ser diferenciado y singularizado.

DIRECTIVAS DE ACCIÓN DEL NUEVO ACUERDO CON LA UE

Tanto la agenda de trabajo como lo que México requiere de la UE aparecieron reflejados desde 1997 en las directivas de negociación para el nuevo acuer-

¹⁶ *Ibid.*, p. 65 (las cursivas no son del texto original).

do de cooperación entre México y la UE. Entre las ambiciosas tareas que se desprendían de este marco de cooperación sobresalían las siguientes:

En el ámbito de la cooperación política, se buscaría un diálogo por medio de contactos, intercambio de información y realización de consultas entre las diferentes instancias de México y de la UE, incluida la Comisión Europea. Este diálogo debe darse en todos los ámbitos relevantes: presidencial, ministerial, interparlamentario y de altos funcionarios de ambas partes.

Dicho diálogo promoverá intereses coincidentes de ambas partes en cuestiones internacionales económicas y políticas. Por ejemplo, una posición conjunta frente a la Ley Helms-Burton da mayor fuerza y validez, en cuanto precedente jurídico, a resoluciones adoptadas en otros ámbitos del derecho internacional, así como en terrenos como el de la lucha contra el narcotráfico, la protección al medio ambiente, la reforma de la ONU y el combate interestatal a las actividades del terrorismo. Con respecto a este último punto, México y España demostraron compartir perspectivas al firmar un tratado de extradición relativo a terroristas de la ETA en México que también hayan cometido delitos del orden común.

Un aspecto que aún no queda del todo claro es el de hasta dónde debe llegar la "concertación política" y el apoyo de México a la política de los países miembros de la UE que también lo son de la OTAN. En el caso específico del conflicto en Kosovo de la primavera de 1999, la posición inicial del gobierno de Zedillo fue reprobar los bombardeos de la OTAN en la antigua Yugoslavia, por considerar que la tradición diplomática de la política exterior de México siempre privilegia "la solución pacífica de las controversias" y defiende los principios de autodeterminación y no intervención en los asuntos internos de otros países. Como Kosovo, a diferencia de Bosnia, Croacia o Eslovenia, es parte integral de la República de Serbia y ésta se encuentra protegida dentro de la República de Yugoslavia, en cuanto país soberano, por la Carta de la ONU, el bombardeo de la OTAN a Kosovo, del 24 de marzo de 1999, fue considerado en un principio por el gobierno de México como violatorio del derecho internacional.

No obstante, los acontecimientos inmediatamente posteriores del conflicto modificaron la posición inicial y, así, el 14 de abril de 1999, la canciller Rosario Green anunció que el gobierno mexicano había firmado la resolución de la Comisión de Derechos Humanos de la ONU, la cual condenó la práctica sistemática de "limpieza étnica" perpetrada por las autoridades serbias contra la población de Kosovo.¹⁷ No haber firmado tal resolución de la Comisión de Derechos Humanos de la ONU hubiera sido

¹⁷ "México vota a favor de la condena de la ONU a la política de limpieza étnica en Kosovo", *La Crónica*, 14 de abril de 1999, p. 24.

demasiado costoso para el gobierno mexicano, entre otras cosas porque habría dificultado la labor de sus misiones diplomáticas en Europa, que intentaban conseguir en ese momento la ratificación de los parlamentos del continente al acuerdo de México con la UE, el cual incluye, en su preámbulo, la cláusula de defensa de los derechos humanos como punto de partida para la concertación política expresada en el título mismo del acuerdo.

Ante esta situación, la tradicional supremacía de los principios de la diplomacia mexicana, con respecto a la no intervención en asuntos internos y la autodeterminación de los pueblos, necesariamente tuvo que ser relegada a un segundo lugar. Es cierto que en este cambio de postura del gobierno mexicano, respecto de la adoptada el 24 de marzo, influyeron los acontecimientos mismos, la ascendencia de la ONU, el trabajo del Departamento de Estado de los Estados Unidos, expresiones de la opinión pública mexicana que condenó el genocidio en Kosovo y la reconsideración de todo el asunto por parte de la cancillería.

Pero no hay duda de que la búsqueda de la ratificación del acuerdo con la UE en los parlamentos europeos desempeñó un papel decisivo en el cambio de actitud de México: si el acuerdo estipula explícitamente que se propone no sólo la asociación comercial y el intercambio educativo y tecnológico, sino también la "concertación política" entre las partes firmantes, entonces resultaba imposible evadir la contradicción de buscar dicha ratificación al mismo tiempo que se condenaba implícitamente la participación de países de la UE, miembros de la OTAN, en los bombardeos de esta organización en Serbia. En términos de política realista, la cancillería mexicana terminó por privilegiar el objetivo estratégico de eliminar los obstáculos para la ratificación del nuevo acuerdo en los parlamentos europeos.

Por lo que se refiere a la cooperación en los sectores económico y comercial, se busca la liberalización económica progresiva, recíproca y equitativa, teniendo en cuenta la sensibilidad de ciertos productos. Es muy importante para los productores mexicanos, dado el déficit comercial acumulado en los últimos años, equivalente a 15 mil millones de dólares, que la UE proporcione alguna garantía de establecer efectivamente condiciones de acceso real a su mercado a partir de la firma del acuerdo. La garantía real por parte de México se encuentra ya en el mencionado déficit crónico de su comercio con la UE.

Ambas partes crearon un comité conjunto para decidir las modalidades y el calendario de la reducción recíproca, progresiva y equitativa de los obstáculos arancelarios y no arancelarios de los intercambios, lo cual se hará de conformidad con las reglas de la OMC y tomando en cuenta la sensibilidad de determinados productos. Además, la UE se comprometió a una liberalización recíproca y progresiva en materia de transporte marítimo.

Aparte de las disposiciones comunes, el comité conjunto decidió cuestiones globales relativas a 1) reglas de origen, 2) reconocimiento mutuo de certificados y 3) armonización de sistemas de valoración aduanera. El acuerdo estipula también la solución técnica a todos los problemas que surjan por movimientos de capital y pagos, compras del sector público, libre competencia y derechos de propiedad intelectual, industrial y comercial.

En el ámbito de la cooperación económica, el acuerdo incluye apartados para la cooperación industrial, la promoción y protección de inversiones y la incentivación de las mismas mediante arreglos que eviten la doble tributación. Además de aprovecharse recíprocamente los adelantos en servicios financieros, el acuerdo continuará favoreciendo las joint ventures, especialmente de las pequeñas y medianas empresas. La cooperación aduanera y cibernética, en una era de globalización tecnificada, es indispensable para garantizar la cooperación económica y comercial.

En otros ámbitos de cooperación, sobresalen las cuestiones relativas al medio ambiente, el sector agrícola, la pesca, la minería, la energía, los transportes, el turismo y la información estadística. En el rubro específico de la cooperación energética, México puede aportar transferencia de tecnología avanzada para la explotación del petróleo, mientras que la UE puede ofrecer valiosos recursos para el desarrollo de la petroquímica. Particularmente importante para los objetivos estratégicos de la supervivencia del Estado mexicano, resulta la cooperación internacional en la lucha contra el tráfico de drogas y el lavado de dinero.

Otro gran atractivo del nuevo acuerdo reside en el intercambio científico y tecnológico, así como en la formalización más adecuada de la cooperación en materia de educación y formación profesional de cuadros de los sectores público y privado. Aunque México puede ser la parte más favorecida en este rubro, hay ámbitos en los que le es posible corresponder con reciprocidad, como ya lo ha hecho desde 1993, mediante los cursos y actividades, por ejemplo, del Instituto de Estudios de la Integración Europea, primero en El Colegio de México y posteriormente en el Instituto Tecnológico Autónomo de México.

Por su ingreso en la OCDE y el BERD, y por su participación en el TLCAN, México ofrece ventajas especiales para la cooperación frente al resto de América Latina. Pero también por la forma en que los productos europeos han penetrado en el mercado mexicano, la UE tiene actualmente en México uno de sus principales socios comerciales en Latinoamérica. Esta situación refleja de algún modo la liberalización comercial que México inició unilateralmente en 1990, y que marcó precursoramente la pauta para la liberalización comercial en el resto de América Latina. La UE es uno de los socios que más se ha beneficiado de este proceso de apertura comercial.

México tiene la ventaja específica de ser un puente de comunicación, cultural y geoestratégico, entre América del Norte y América Latina. También es el único de los grandes países latinoamericanos con extensos litorales tanto en el Atlántico como en el Pacífico. Todo esto, aunado a su pertenencia al TLCAN y a su riqueza petrolera, le dan a México enormes potencialidades para convertirse en un espléndido socio comercial, político y diplomático en el futuro inmediato. Los grandes problemas por superar son los del desarrollo social y económico, así como el fomento de las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas hacia nuevos mercados.

DIEZ QUEJAS DE MÉXICO RESPECTO DE LA UE

Las quejas de México para con la UE pueden resumirse en diez puntos, que dan una clara idea de las expectativas que hay en el primero con respecto a lo que todavía puede aportar la segunda para mejorar los nexos de cooperación:

- 1) Deben ser socios paritarios y eliminar viejos prejuicios colonialistas;
- 2) México tiene restringido el rango posible de sus exportaciones a Europa porque todavía no está en el mercado agrícola; si se estudian las exportaciones mexicanas con recientes problemas de ingreso a los Estados Unidos, se verá que éstas se concentran en productos agrícolas como el tomate o el aguacate que, a pesar de su buena calidad y bajo costo, no pueden explorar las posibilidades de mercados alternos como el europeo;
- 3) las normas técnicas de control de calidad que se aplican en Europa para evaluar exportaciones mexicanas no son claras ni transmisibles para que el exportador sepa cómo ajustarse a ellas;
- 4) se requiere por tanto homologar criterios y normas técnicas al respecto;
- 5) el mercado europeo es complicado y no siempre fácil de comprender;
- 6) es muy caro y riesgoso exportar a Europa, pues, en caso de que las exportaciones mexicanas, una vez llegadas a su destino, no pasen las normas de control de calidad europeas, el empresario mexicano puede verse obligado a financiar el flete de regreso a México;
- 7) además, se sospecha que la "rigurosidad" de las normas europeas puede ser un mero pretexto para mantener protegido su propio mercado y no hacer recíproca la apertura del mercado mexicano, lo cual se soluciona con reglas claras, precisas y comprobables también en México;
- 8) algunos países europeos han enviado productos de mala calidad a México, como ocurrió con el cargamento de leche descompuesta que finalmente fue necesario regresar a Irlanda;
- 9) en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo de junio de 1992, celebrada en Río de Janeiro, algunos países europeos esperaban que los países en desarrollo

sacrificaran sus procesos de industrialización a fin de no contaminar aún más al planeta; la preocupación ambientalista condena al subdesarrollo a países que aún están a la mitad de su propio proceso de industrialización; 10) por último, debe cuidarse que las cláusulas condicionantes sobre democratización y respeto a los derechos humanos del nuevo acuerdo no vayan a generar políticas intervencionistas; debe haber mecanismos recíprocos y paritarios de consulta y no jueces, policías o “inspectores”; la concertación política con la UE no debe afectar la defensa de los principios rectores de la política exterior de México con respecto a la no intervención y la autodeterminación de los pueblos.¹⁸

PERSPECTIVAS PARA DESPUÉS DEL 2000

México espera que la UE lo considere como un socio auténticamente paritario, a pesar de lo poco representativo que es hoy en día para la UE el volumen de comercio que tiene con él, y la enorme importancia que ese mismo volumen le representa a México. Es probable que los flujos de inversión de la UE hacia México aumenten en los próximos años. Países miembros de la UE, como España o el Reino Unido, que mantienen inversiones considerables en México, o grandes empresas, seguirán siendo importantes aliados de México en la nueva era de cooperación con la UE que está por iniciarse. Y en cuanto al comercio, mucho dependerá de que las pequeñas y medianas empresas de México sepan aprovechar las ventajas que ofrece el nuevo acuerdo.

La UE constituye hoy la mejor alternativa de México para equilibrar la excesiva concentración de sus relaciones económicas con los Estados Unidos. El proyecto de “diversificación” de la política exterior mexicana en el gobierno de Zedillo se dirigió fundamentalmente hacia Europa, y sólo de manera secundaria y derivada hacia Japón o América Latina. La UE es actualmente el segundo socio comercial de México, después de los Estados Unidos. Los intercambios con esos 15 países representaban a finales del gobierno de Zedillo tan sólo 6% del comercio total de México con el exterior, pero, gracias al nuevo acuerdo, tal cifra porcentual podría llegar a incrementarse sensiblemente durante el gobierno de Vicente Fox. La UE seguía siendo el segundo socio inversionista en México al concluir el go-

¹⁸ Estos puntos de vista provienen de entrevistas, realizadas por el autor y Manuel Guerrero, con diversos empresarios mexicanos y funcionarios de la SRE, durante julio y agosto de 1997, para una consultoría solicitada por el Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) de Madrid.

bierno de Zedillo, con alrededor de 20% del total de los capitales que se canalizan hacia nuestra economía.

En más de una ocasión, el gobierno de Zedillo señaló la importancia de la UE para la diversificación de la política exterior mexicana, así como las grandes esperanzas que albergaba en el nuevo acuerdo con ella. Un ejemplo al respecto es la siguiente declaración del ex canciller José Ángel Gurría, la cual se remonta al año de 1995:

La relación de México con Europa ha recibido un gran impulso en la última década. Ese continente ha sido testigo y motor de algunas de las principales transformaciones del sistema internacional y jugará un papel muy relevante en la determinación de la nueva realidad global. Para México la relación con Europa posee un carácter estratégico, pues en el marco del actual reacomodo político internacional, ese continente ganará cada vez más terreno en la toma de decisiones de toda índole.¹⁹

Hay diversas razones para explicar el enorme interés del gobierno de Zedillo en el nuevo acuerdo con la UE. Por un lado, otorgó a este acuerdo la más alta prioridad, al grado de que se le puede identificar como el logro más importante de su política exterior, en el balance final de su sexenio. Es decir, así como el sello de la política exterior de Echeverría fue el Tercer Mundo, mientras que el de López Portillo fue el diálogo Norte-Sur, el de Miguel de la Madrid fue Contadora y la pacificación de Centroamérica, y el de Salinas de Gortari fue la negociación y aprobación del TLCAN, así el sello distintivo de la política exterior de Ernesto Zedillo fue el acuerdo con la UE, a fin de conseguir una alternativa a la excesiva concentración de relaciones económicas y políticas de México con los Estados Unidos.

La imperiosa necesidad de ampliar el margen de maniobra de México en el escenario internacional puede satisfacerse mediante una estrategia de diversificación de sus relaciones exteriores, especialmente en el ámbito económico, pero también con la clara intención de ampliar y mejorar el diálogo político entre Europa y América Latina.

La UE representa actualmente más de la quinta parte del total del comercio mundial de mercancías; es decir, más que los Estados Unidos y Japón. La UE tiene 36% de la inversión extranjera directa realizada en todo el mundo, y 19% de la inversión extranjera mundial se encuentra dentro de sus fronteras. Una mayor apertura de la economía mexicana hacia la europea le permitirá a la primera aumentar su productividad y competitividad.

¹⁹ José Ángel Gurría, "Principios, objetivos y estrategias de la política exterior de México en los años noventa", *Revista Mexicana de Política Exterior*, núm. 46, primavera de 1995, p. 295.

Europa representa, en efecto, el segundo mercado de exportación para los productos mexicanos, pero México ha sido en esta década uno de los mayores mercados para las exportaciones de UE hacia América Latina, pues ha tenido una rápida expansión. La UE es la segunda mayor fuente de inversión directa en México, aun cuando su porcentaje haya disminuido en años recientes. Pese a ello, en la última década las inversiones europeas en México crecieron a un ritmo superior a las que procedieron de otras partes del mundo. De esta manera, funcionarios de la cancillería mexicana, encargados de la Dirección General para Europa, hacían notar, a mediados de la administración del presidente Zedillo, la importancia de la UE para la política exterior de México en los siguientes términos:

Actualmente, la UE representa el segundo socio comercial y de inversión de México, después de los Estados Unidos. Por su parte, México es el socio comercial número 31 de la UE. De las importaciones que realiza nuestro país, 12% proviene de la UE; 5% de las exportaciones mexicanas se dirige hacia la UE. En el periodo de enero a junio de 1995, el volumen de exportaciones mexicanas a la UE creció 30.5%, con respecto al mismo periodo del año anterior, arrojando un déficit comercial de 1 816 millones de dólares. En materia de inversión, hasta junio de ese mismo año, se registraron 2 632 empresas en nuestro país con inversión proveniente de la UE, lo cual representa 23.5% del total de la inversión extranjera establecida en México; esa inversión se concentra en proyectos en los sectores industrial, de servicios y comercial.²⁰

La balanza comercial entre México y Europa fue favorable para nuestro país de 1983 a 1987, pero a partir de 1988 el déficit comercial para México fue en aumento. Por ello, el gobierno y el sector privado mexicanos deben realizar un gran esfuerzo conjunto para corregir el desequilibrio del actual intercambio comercial con la UE, al que la representación de ésta en nuestro país tampoco ve con tranquilidad, pues el éxito del nuevo acuerdo depende en buena medida de unas relaciones comerciales más equilibradas. En otras palabras, los empresarios mexicanos deben explorar mejor y arriesgarse un poco más para aprovechar las espléndidas oportunidades que ofrece el mercado europeo, y son también ellos quienes deben intentar disminuir la alta concentración de la exportación de productos mexicanos hacia los Estados Unidos.

²⁰ Jorge Chen Charpentier, "Las relaciones entre México y Europa hoy", en Roberta Lajous y Blanca Torres (comps.), *La política exterior de México en la década de los noventa*, vol. IX de México y el mundo. Historia de sus relaciones exteriores, segunda edición aumentada, México, Senado de la República y El Colegio de México, 2000, p. 275.

Las cláusulas sobre democracia y derechos humanos demoraron demasiado la firma del mandato del acuerdo pues, en principio, ésta pudo haberse realizado desde mediados de 1996. El gran desacuerdo inicial sobre tales cláusulas provino de la cuestión de si el gobierno de México las interpretaría como violatorias de la soberanía nacional y de los principios de autodeterminación y no intervención en los asuntos internos, máximas de su política exterior. Dichas cláusulas fueron finalmente aceptadas por México sobre la reflexión de que su gobierno ya había firmado previamente tratados multilaterales de respeto a los derechos humanos, y de que el sistema político mexicano había hecho grandes avances democráticos en los últimos años. Las negociaciones para el nuevo acuerdo avanzaron notablemente después de dos experiencias electorales internas durante el mandato del presidente Zedillo. En efecto, dos semanas después de los comicios del 6 de julio de 1997, los 15 países miembros de la UE rubricaron en Bruselas el protocolo del acuerdo. Y luego de las elecciones del 2 de julio de 2000, los parlamentarios italianos retiraron sus reservas para la ratificación definitiva del nuevo acuerdo, en virtud de su satisfacción con los resultados del proceso democrático interno de México.

Es decir, el sistema político mexicano fue reconocido como plenamente democrático en el mundo después de dos importantes y decisivos procesos electorales; pero en cuanto al respeto a los derechos humanos todavía hay dudas, en especial por la manera como se percibe en Europa el conflicto de Chiapas. Tal situación es demasiado compleja como para justificar las acusaciones de algunas ONG y de algunos medios de comunicación europeos, en el sentido de que el gobierno mexicano ha sido el principal responsable de las violaciones de los derechos humanos en dicha entidad.

Las acusaciones de algunas ONG europeas, simpatizantes del "neozapatismo", no tuvieron mayor influencia sobre los gobiernos miembros de la UE a la hora de llevar a buen puerto la negociación, firma y ratificación del nuevo acuerdo con México, lo cual se manifestó claramente durante 1997, en una visita oficial que el presidente Zedillo hizo a Francia y Alemania. En París, al día siguiente de una interpelación de ONG francesas al presidente Zedillo, el gobierno de Jacques Chirac otorgó un decidido apoyo al gobierno de México para concretar el nuevo acuerdo.

Lo cierto es que el nuevo acuerdo con la UE puede ampliar considerablemente el margen de autodeterminación nacional de México, al ejercer un contrapeso a la excesiva concentración que el país ha experimentado durante la última década respecto de sus relaciones con los Estados Unidos. En efecto, durante el mandato de Zedillo, la intensa concentración de las relaciones de México con los Estados Unidos dio la impresión en muchas ocasiones de haber acabado con los últimos reductos de autodetermi-

nación nacional. Así parecieron comprobarlo los escándalos de lavado de dinero revelados por la operación "Casablanca", o la instalación de basureos nucleares en Sierra Blanca, en la frontera de México con los Estados Unidos, casos en los que el gobierno mexicano, dada su creciente vulnerabilidad, mostró tener cada vez menos capacidad de respuesta ante su poderoso vecino, precisamente por la altísima concentración de sus relaciones con ese país.

En este sentido, el acuerdo con la UE puede erigirse como un importante contrapeso y punto de equilibrio para resistir presiones que, por ejemplo, el sucesor de Clinton podría ejercer sobre el nuevo presidente mexicano para la pronta y eficaz solución al conflicto de Chiapas, lo cual no quiere decir que México intente o deba confrontar los intereses de la UE con los de los Estados Unidos, sino que sólo busca proteger su autodeterminación mediante un acuerdo sancionado por normas del derecho internacional, que además compromete a las partes a respetar los derechos humanos en virtud de un instrumento firmado y ratificado ante la comunidad internacional.

Por ello, el máximo logro y sello distintivo de la política exterior del gobierno de Ernesto Zedillo se expresó en la negociación, firma y ratificación, durante su mandato, del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, el cual, al haber entrado en vigor en julio de 2000, abre una nueva y promisoriosa etapa, sobre bases realistas y potencialmente fructíferas, para el futuro de las relaciones de Europa con México en particular, y con el continente americano en general. Todo depende de que el gobierno de Vicente Fox sepa y pueda aprovechar correctamente este valioso legado, pues, si lo desperdiciara por privilegiar la concentración de relaciones con los Estados Unidos, generaría un grave retroceso en la estrategia de diversificación de las relaciones exteriores de México.