

# Incidencia del TLCAN y de los acuerdos de protección a la inversión extranjera sobre las relaciones de México con la Unión Europea

*Incidence of NAFTA and the Agreements for the Protection of Foreign Investment on Mexico's relations with the European Union*

**Ma. Teresa Gutiérrez-Haces\***

Investigador Titular C de tiempo completo  
del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEC)  
Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)  
«haces@unam.mx»

## Resumen

*Journal of Economic Literature (JEL):*  
F02, F13, F15

### Palabras clave:

Orden económico internacional  
Política comercial  
Integración económica

### Keywords:

International Economic Order  
Global Outlook  
Economic Integration

Este artículo analiza cómo el TLCAN ha impactado las relaciones transatlánticas de México con la Unión Europea a raíz de la instrumentación del Acuerdo Global (2000) y de los Acuerdos Bilaterales de Protección a la Inversión Extranjera celebrados entre México y algún país comunitario desde 1995.

La hipótesis que guía este trabajo considera que en los últimos 13 años las relaciones transatlánticas de México han experimentado una relativa fragilización debido al menos a dos aspectos: uno estaría relacionado con las consecuencias de la adopción del NAFTA Parity en el Acuerdo Global la cual tuvo como consecuencia la utilización de México como una suerte de plataforma para redireccionar parte de bienes y capital europeos al mercado estadounidense. Un segundo hecho que fortalece nuestro análisis, es el impacto que ha producido el Acuerdo de Lisboa (2009) sobre el debate comunitario respecto a la validez y pertinencia de los mecanismos de solución de disputa en materia de inversión al que comúnmente recurren las empresas comunitarias en contra de gobiernos no-comunitarios, amparados en un BIT/AP-PRIS. Este aspecto se ha convertido en un argumento de peso en las estrategias de inversión de las compañías europeas en México y en América Latina, entre otras regiones.

## Abstract

This article analyzes the way NAFTA has affected Mexico's transatlantic relations with the European Union after the implementation of the Global Agreement between Mexico and the EU (2000) and the Bilateral Investment Protection Agreements concluded between Mexico and some European countries from 1995. The hypotheses of this work, consider that in the last 13 years, Mexico transatlantic relations have undergone a process of relative embrittlement motivated by at least two facts: first, would be the introduction of what is known as the NAFTA Parity in the negotiation process. One of the most tangible achievements of the agreement was that thanks to NAFTA Parity, Mexico used as a platform to redirect part of the investment and European goods, mainly to the USA, but also the rest of North America. A second aspect

\* La autora agradece a los dictaminadores sus observaciones las cuales indiscutiblemente sirvieron para mejorar el contenido de este trabajo, así mismo su reconocimiento al apoyo técnico brindado por Carmen Uribe para la realización de esta investigación.

that strengthens our hypothesis is the impact that produced the Treaty of Lisbon (2009), along with the debate between Community member, linked to the European investment protection outside the EU and the validity and relevance of the settlement dispute mechanisms on investment, that European companies used against a non-EU countries through the protection it confers a BIT/APPRIS. This aspect has become a compelling argument to determine the investment criteria of the EU companies in Mexico and Latin America, among other regions.

## Introducción

---

Una de las consecuencias más visibles producidas por la instrumentación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) durante su fase inicial, fue el reposicionamiento de los intereses y prioridades económicas de México dentro de la región de América del Norte. Este cambio implicó la reconsideración de su papel geoeconómico en esta región como parte de su espacio económico natural.

Derivado de lo anterior, se observa que a mediados de los años noventa, las relaciones de México con América Latina, pero también con Europa, pasaron a ocupar un segundo plano dentro de su estrategia internacional de comercio. Las relaciones económicas ya establecidas, continuaron su curso, pero experimentaron una relativa pérdida de dinamismo que mucho contrastaba con el renovado interés del gobierno mexicano en estrechar más sus vínculos económicos y políticos con sus socios en el TLCAN, en particular con Estados Unidos (EU), como lo muestra el siguiente cuadro. (cuadro 1)

Frente a la relativa desvinculación económica de México, la mayoría de los países de América Latina iniciaron un proceso de reacomodo en el que claramente se distinguen dos momentos. En el primero, estos países buscaron colectivamente, a través de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), beneficiarse del TLCAN, respaldando su interés en la cláusula de acceso contemplada en el TLCAN.<sup>1</sup>

Desde la perspectiva mexicana, tal propuesta parecía no implicar la intención de mejorar su acceso al mercado mexicano, sino más bien, estaba destinada a obtener mejores términos en su entrada al estadounidense. Esta percepción, motivó que el gobierno mexicano no avalara dicho intento respaldándose en el artículo 2204 del capítulo 22 del TLCAN (Gutiérrez-Haces, 2005; Vega, 2000: 145-147).

El segundo momento, consistió en la decisión que tomaron la mayoría de los países latinoamericanos en negociar de manera gradual y casi siempre individualizada, diversos acuerdos de libre comercio, o Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIS) con Canadá, Estados Unidos y México con el ánimo de consolidar su propia regionalización.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> "Todo país o grupo de países podrán acceder al acuerdo presente, bajo reserva de las condiciones convenidas entre este país o grupo de países y la Comisión y después de la aprobación conforme a los procedimientos jurídicos aplicables a cada país", Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1994, Parte VIII: Otras Disposiciones, Capítulo 22, Artículo 2204: Acceso.

<sup>2</sup> El acrónimo más utilizado para identificar los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones es: BITS y FIPPAS por sus siglas en inglés y APPRIS, por sus siglas en español. Este instrumento, es un tratado internacional basado en el derecho internacional público; es negociado entre ▶

Download English Version:

<https://daneshyari.com/en/article/7346209>

Download Persian Version:

<https://daneshyari.com/article/7346209>

[Daneshyari.com](https://daneshyari.com)